全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

外国卷

BUSINESS EXPERTISE

李文勇 编著

生意经

世界十大优商民族的创富宝典

青岛出版社
QINGDAO PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

外国卷

生意经

BUSINESS EXPERTISE

世界十大优商民族的创富宝典

李文勇 编著

青岛出版社
QINGDAO PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目(CIP)数据

生意经:世界十大优商民族的创富宝典 / 李文勇编著.
青岛:青岛出版社,2009.3
ISBN 978-7-5436-5340-5

Ⅰ.生… Ⅱ.李… Ⅲ.商业经营—经验 Ⅳ.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 047534 号

书　　名　生意经——世界十大优商民族的创富宝典
编　　著　李文勇
出版发行　青岛出版社
社　　址　青岛市徐州路 77 号(266071)
本社网址　http://www.qdpub.com
邮购电话　13335059110　(0532)85814750(兼传真)　80998664
责任编辑　赵文生
特约编辑　何　俊　陈　通
装帧设计　宋晓明
照　　排　青岛新华出版照排有限公司
印　　刷　青岛海尔丰彩印刷有限公司
出版日期　2009 年 5 月第 1 版　2009 年 5 月第 1 次印刷
开　　本　16 开(710mm×1000mm)
印　　张　15
字　　数　200 千
书　　号　ISBN 978-7-5436-5340-5
定　　价　28.00 元
编校质量、盗版监督免费服务电话　8009186216
青岛版图书售出后如发现印装质量问题,请寄回青岛出版社印刷物资处调换。
电话　(0532)80998826



本书建议陈列类别:财经

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前 言

进入新世纪后，世界已经不可逆转地进入了“经济全球化时代”。新经济浪潮滚滚而来，冲垮了传统意义上的国界和世界各民族之间交流的障碍，地球真真正正地变成了一个小村庄。

在我们赖以生存的这个星球上，繁衍生息着许许多多的民族。由于所处的自然环境不同，历史、文化根基各异，民族性格也各不相同。

人们常说，犹太人精明，德国人严谨，法国人浪漫，美国人富有冒险精神等等，这些都在一定程度上勾勒出了这些民族的不同性格特征。

有这样一则幽默故事：当一艘客轮开始下沉时，大副请几位不同国籍的商人赶快穿上救生衣跳到大海里。可是谁也不跳。最后，还是船长亲自出面使他们都自愿地跳下去了。

船长解释说：“我利用了不同民族的不同心理。我对那个英国人说，这是一件发扬运动员风格的事情，他就跳下去了；我对那个法国人说，这是一件潇洒而又时髦的事情；我对那个德国人说，这是命令；我对那个意大利人说，这是法律禁止的事情；我对那个俄国人说，这是革命行动；我对那个美国人说，你是保了险的。”

故事虽有些夸张，但也确实反映出各民族之间不同的性格和心态。也正是由于这种不同，才导致了风格迥异的经商规则和生意经。

随着 WTO 的推进，全球经济日益趋于一体化，金钱的作用和地位得到空前的提升。跨国经营和海外扩张是当今企业发展壮大的必经之路。信息共享，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

资源共享，市场共享，商业竞争越来越激烈。

任何一个人，若想取得成功，除了天时、地利、人和这些客观因素外，更重要的是取决于自己的主观努力。面对入世后的机遇和竞争，即使在国内一个利小力薄的小生意人也不得不要去迎接外国商人的挑战，加入竞争；一个有远见的大生意人就更不得不去主动和外国人打交道，把眼光转向世界。只有这样，中国商人才会不断发展自己，壮大自己，打造出自己的品牌。

因此，了解各民族的民族性格、民族文化，了解各国商人的经商法则、经营之术，借鉴其经商之道，研究其经商策略，已经成为一个现代商人的基本素质。而犹太人、美国人、日本人、德国人、英国人、法国人、俄罗斯人、阿拉伯人、韩国人和印度人，是世界上最具代表性的十大优商民族，其生意经自然是王牌生意经。

21 世纪世界新经济格局中的中国商人，面临的不是抽象的国际和抽象的商业，而是活生生的海外商人——有着自己的文化背景、经商传统和经营体制的各民族和地区的商人。在激烈竞争的今天，靠偶然的机会而成为暴发户的事情早已经一去不复返，没有卓越的生意经和现代化的经营理念，是不可能在现今的商海中立足的。中国商人“走向世界”成了走向这一个个具体的商人群体及协作与竞争的问题。不知人，无以商；不先深入了解“商业大战”的对手，谈什么“判”？谈什么“合作”？谈什么“发展”？谈什么“占领市场”？

所以，要与外国商人打交道，就必须熟悉他们的性格，了解他们的作风，懂得他们经商的习惯，遵从他们做生意的规矩。知己知彼，然后才能在商场上进行合作和竞争。例如，犹太商人的精明、美国商人的激进、日本商人的狡猾、德国商人的理智、英国商人的务实……，这些无疑对我们有着非同寻常的借鉴意义。

此书是一本介绍世界不同地区、不同国家具有不同性格的、最具经商代表性民族的生意经、战术书。21 世纪的大幕早已拉开，但愿此书能对每位读者都有所帮助，让每一个在商海中打拼的中国商人振起威风，展现出当代中国商人的英雄本色。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目 录

第一章 世界第一商人——犹太人神奇智慧的经商法宝 /1

“把你所有的东西，卖给需要它的人，不叫做生意；把你所有的东西，卖给不需要它的人，才叫做生意。”这句犹太格言道出了犹太人经商的精明之处。有这样一种说法：全世界的钱在美国人口袋里，美国人的钱在犹太人口袋里。饱经战乱颠沛流离的犹太人，居然把世界上大部分的财富装进他们自己的腰包，这不能不说是一个商界的奇迹。

顽强睿智，号称世界第一商人 /1
诚信，犹太人心中最高的商法 /4
用智慧赚钱，才是永久的商道 /7
逆境不馁，毅力决定成败 /10
审时度势，决不错过商机 /12
借势经营，寻找为自己生金蛋的母鸡 /15
78:22 的魔法生意经 /17
1 分钱也要发挥 100%的效用 /20
全世界都是赚钱的舞台 /23
与犹太人的交往和禁忌 /25

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章 财大气粗——美国商人的经商神话 /29

美国第30任总统卡尔文·柯立芝说："美国人的营生就是做生意。"美国是一个善于做生意的国家，美国经济独步世界，没有任何一个国家能像美国这样把生意做得那样的成功。财大气粗的富豪在美国比比皆是，耸立于纽约的帝国大厦像一篇凝固的乐章，不断地用激昂的旋律演奏着美国经济的进行曲。

充满梦想与野心的美国佬 /29
金钱让美国人动起来 /32
敢冒险才能赚大钱 /35
选定就决不放弃 /38
打造战略品牌，名扬天下 /40
追求创新，勇于变革 /43
把顾客当做上帝 /45
借助人脉成就事业 /48
招贤纳士，共谋霸业 /51
与美国人的交往和禁忌 /53

第三章 演绎中西合璧之传奇——日本商人的经商秘诀 /57

二战以后，日本这样一个国土狭小资源短缺的弹丸小国，在短短数十年间，居然跃居世界发达国家之列，这不能不让人刮目相看。台湾作家柏杨先生说："一个日本人是条虫，三个日本人就变成了龙。"不错，日本人正是依靠团结合作的精神以及中西合璧的"拿来主义"策略，才创造出了当代经济史上的神话。

从礼仪之邦走出来的日本商人 /57
大和民族的"忍"与"和" /60
博采众长，凡是好的都"拿来" /63

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

明察善断，做商海的观潮者 /66
运筹帷幄，以小代价换大利润 /69
洞悉人性，专攻人性弱点 /71
另辟蹊径，热门之中爆冷门 /74
以柔克刚、以弱制强的“柔道”高手 /77
信息、情报，得到便是商机 /79
与日本人的交往和禁忌 /82

第四章 公务是公务，烧酒是烧酒——德国商人的经商韬略 /85

德国曾经被称作是“诗人和思想家之国”，在德国这片沃土上，孕育了无数的人文巨子和科学巨子。德国在历史上曾长期处于四分五裂的状态，两次世界大战的打击对德国来说也是一场灾难。可是二战之后，作为战败国的德国同日本一样，经济发展极为迅速，很快便跻身于发达国家之列，这或许和德国人一丝不苟的工作态度有着直接关系吧。

战争与足球让人对德国刮目相看 /85
刻板冷峻的面孔背后却是做事的一丝不苟 /88
按部就班，决不投机取巧 /91
守时像钟一样准 /94
公私分明，意志坚不可摧 /96
合同如铁定，法律如山峰 /99
德国商人的国外“饭碗” /101
勤奋的领导者 /104
与德国人的交往和禁忌 /106

第五章 永远的“日不落帝国”——英国商人的现代经商术 /109

一个王国吸引臣民为它效忠的魅力是什么？是通过经商和贸易使国家致富。在英国人眼中，人生就好比航海，不去冒险，永远也到不了成功的彼岸。英国人在很多场合都很讲究风度，但在生活中，他们又富含

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

激情，常有许多奇思妙想。这直接造就了英国商人的勇于探索、大胆追求，乃至冒险精神。

海盗、冒险家、绅士——英国人的代名词　/109
在英国，商人是神圣的职业　/112
理性永远占据上风　/114
不懈进取，即便是为了“绅士”这个浮名虚誉　/116
追求实效，能赚钱比什么都重要　/119
务实重行，嘴动不如行动　/121
以钱生钱的生财之道　/123
合伙经营是最快的赚钱法　/125
与英国人的交往和禁忌　/128

第六章　扮演时尚的角色——法国商人的生意法则　/131

法国人在世人心目中的形象不带一丝商人的痕迹，但法国却是世界经济强国，这当然要归功于法国商人独特的经商法则了。贵族式的尊贵、情人式的浪漫、平民式的亲切，加上表现个性的前卫和联系实际的商品意识，构成今天法国商人的特色。他们有昔日拿破仑时代的帝王霸气，也有今天潇洒浪漫引领时尚潮流的无限风情。

“骑士风度”与“潇洒浪漫”的水乳交融　/131
工作是手段，享乐是目的　/134
先积财，再治学　/136
有钱花在广告上　/138
以女性为中心，赚女人的钱　/141
世界就是市场　/143
“卡丹帝国”的奇迹　/146
与法国人的交往和禁忌　/148

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章　瘦死的骆驼比马大——俄罗斯商人的大国生意经　/151

俄罗斯地跨欧亚，是世界上版图最大的国家。这只曾经风光无限的“北极熊”，当年曾和美国一争高低，其国家综合实力自然不容小觑。尽管20世纪末在政治危机和经济危机的双重打击下，其渐渐褪去往日的神采。不过“瘦死的骆驼比马大”，俄罗斯的大国生意经还是值得人们研究借鉴的。富豪雅库鲍夫斯基一语便道破商机：“我不知道怎么赚钱，但我知道怎样找到生意机会。”

相互矛盾而又和谐统一的俄罗斯性格　/151
高傲无礼、自视清高的大国心态　/154
酒鬼商人　/156
为发财不惜铤而走险　/158
勤俭自励，白手起家　/161
发军火财　/163
扩张与并购是俄罗斯商人的聚财法门　/165
政治混乱中胜出的“新俄罗斯人”　/168
与俄罗斯人的交往和禁忌　/170

第八章　用商业的钓钩钓金钱——阿拉伯商人的原始经营模式　/173

按照古代史学家的说法，阿拉伯人不是掮客，便是商人。因此，阿拉伯商人的经商法则是经过历史千锤百炼的法则。在阿拉伯地区，商就是官，官就是商。繁华而时尚的今天，阿拉伯商人依然保持着这种原始的官商一体的经营风格。在竞争激烈的商海中，他们始终保持着原始与现代、保守与开放相结合的传统经营模式，并且深深地信奉着：成功来自坚定的信仰和求真务实的态度。

性格温顺、道德高尚的伊斯兰教徒　/173
诚信为本的经营理念　/176

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

靠“和气”生财 /178
官商一体的酋长式经营 /180
不可思议的财务管理 /182
向男人推销女人用品 /185
驭人有术 /186
与阿拉伯人的交往和禁忌 /189

第九章 勤奋、自尊，不甘人后——韩国商人瞬间崛起的经济秘籍 /192

与中国相比，韩国太小了，只有半个河北省大；人口数还不到四川省人口的一半。这样的小国几乎早已被人们遗忘在了寂寞的角落。可是，当韩国夺得“亚洲四小龙”之首的桂冠后，世人惊呆了，这里怎么会创造出风靡全球的经济神话呢？也许韩国现在还是一位刚刚步入这个世界的新娘，人们对她还比较陌生。但当她头上的红盖头被掀起时，人们便能够领略到她那秀逸的丰姿。

性情急躁、求胜心切的群体性格 /192
“身土不二”的民族自尊心 /195
先苦后乐、锲而不舍的执著精神 /197
“忠孝”思想浸染下的家族企业模式 /199
怎样把鸡蛋放到篮子里 /201
另一种顾客 /203
讨价还价的高手 /206
与韩国人的交往和禁忌 /208

第十章 做生意也不忘宗教——印度商人的人神合一 /211

印度是佛教的发祥地，但现在80%的印度居民都信奉印度教。在印度教徒看来，神就是他们生活中的寄托和最可靠的力量。只要你的心里处处念着神，向神奉献你虔诚的心，神就会告诉你如何经商如何发财。在印度，宗教思想影响了商人的经商思想，商人反过来进一步传播

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

宗教的教义。

虔诚的教徒商人 /211
“眼睛”、“耳朵”加上“头脑”就足够了 /213
不急不躁，以静制动 /215
名人效应战略 /217
聪明的“一锤子买卖” /219
不惜高薪聘英才 /222
与印度人的交往和禁忌 /224

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章

世界第一商人——犹太人神奇智慧的经商法宝

“把你所有的东西，卖给需要它的人，不叫做生意；把你所有的东西，卖给不需要它的人，才叫做生意。”这句犹太格言道出了犹太人经商的精明之处。有这样一种说法：全世界的钱在美国人口袋里，美国人的钱在犹太人口袋里。饱经战乱颠沛流离的犹太人，居然把世界上大部分的财富装进他们自己的腰包，这不能不说是一个商界的奇迹。

顽强睿智，号称世界第一商人

众所周知，犹太人与“财富”总是联系在一起的。有人这样说道：犹太大亨打个喷嚏，全球金融界和银行界就会得重感冒。这是因为在美国人的口袋里装着全世界的金钱，而犹太人的口袋里却装着美国人的金钱。犹太人占世界总人口约 0.3%，因此可以说犹太人不仅掌握着美国的经济命脉，同时还驾驭着世界的经济走向。据调查：全球富豪企业家中，犹太人占一半的比例；而美国千万富翁中，犹太人也是三居其一。《福布斯》美国富豪榜前 40

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

名中的绝大部分都是犹太人。在华尔街的精英中犹太人占50%，其中律师占30%，科技人员占50%。

犹太民族有约5000年的历史，可谓历史悠久，但却多灾多难。这反倒铸就了犹太商人在磨难中顽强不屈的性格和睿智的头脑。追溯历史，犹太人的远祖是古代闪族的支脉希伯莱人。公元前13世纪末从埃及逐渐迁居到巴勒斯坦，而在公元前11世纪建立了以色列。所罗门去世后国家分裂为南北两部分，北部称以色列王国，南部称犹大王国，公元前722年和公元前586年，这两个王国先后分别被亚述人和巴比伦人征服，随后灭亡。等到公元前63年罗马人开始入侵耶路撒冷，致使100多万犹太人惨遭屠杀，另一部分犹太人被赶出巴勒斯坦，颠沛流离，离乡背井到欧美其他国家和地区，这其中还有部分犹太人被掠往欧洲，终身沦为奴隶。劫后余生的犹太人纷纷开始仓皇外逃，从此开始了犹太人悲惨的流亡史，历时两千多年。

耶路撒冷是国际政治的焦点所在地。它的旧城是一座宗教圣城，是犹太教、基督教和伊斯兰教这世界三大宗教的发源地，与此同时耶路撒冷还是三大宗教的圣地，是犹太教徒、基督教徒和穆斯林最崇敬的神圣城市。“耶路撒冷”，阿拉伯人称该城为“古德斯”，即“圣城”，中文大意为“和平之城”。在犹太人看来，耶路撒冷是神圣不可侵犯的，因为在他们心目中它是上帝应允之地。相传公元前10世纪，大卫的儿子所罗门继位后，在耶路撒冷城内的锡安山上修建了一座犹太教圣殿，专门供古犹太人进行宗教和政治活动。后来犹太教就把耶路撒冷作为圣地，在圣殿废墟上筑起一道城墙，称之为“哭墙”，现如今，它已成为犹太教最重要的极具象征意义的崇拜物。

正是由于耶路撒冷是三大宗教圣地，于是为了争夺圣地，这里发生了无数次残酷的战斗。耶路撒冷也先后18次被夷为平地，但每次浩劫之后又很快复兴，这其中的原因就在于它是一座全球公认的宗教圣地。

在《古兰经》中，犹太民族是被真主诅咒的民族，也因此成了全世界历经磨难最多的民族之一。为了在苦难的夹缝中求生存，他们想方设法挣钱来维持生计。而犹太商人的富有与他们的受教育程度是息息相关的。严峻的生存环境，让犹太人不得不依靠教育的帮助来谋生和提高社会地位，犹太人对于教育的重视程度是任何其他民族所不能比的，他们不论如何贫困，都要千方百计送子女接受教育。一项统计数字表明，受过高等教育的犹太人比例是整个美国社会平均水平的5倍，堪称名副其实的知识精英。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

野火烧不尽，春风吹又生。生命力的顽强和坚韧，在犹太人的身上得到了淋漓尽致的展现。艰难和凶险的生活环境，不但扼杀不了他们追求美好生活的愿望，反倒培养了他们坚忍不拔的民族性格。

特殊的历史造就了非凡的人类，犹太人凭着不屈不挠的顽强精神和灵活睿智的头脑在人类历史上写下了辉煌的一笔。世界上各个领域涌现出来的出色的犹太人数不胜数：伟大的科学家爱因斯坦、思想家马克思和列宁、哲学家弗洛伊德，无一不是其各自领域的领航者。截至 21 世纪初，犹太人获诺贝尔奖者累计已达 139 人，其中医学奖 45 人、物理学奖 31 人、化学奖 22 人、经济学奖 13 人、文学奖 10 人、和平奖 8 人。在科学技术领域，犹太人大卫·舒华兹发明了宇宙飞船，犹太人亨利·裴纳发明了直升机，还有 20 世纪最伟大的氢弹之父特勒、化学名家赖希施泰、免疫学奠基人埃尔利希等均是犹太人。文学艺术方面，世界著名画家毕加索、音乐大师马勒、杰出女作家米林、魔术大师霍迪尼、表演大师卓别林也都是犹太人。

在犹太人中，诞生爱因斯坦这样的大科学家，也许仅仅只是历史的偶然。但犹太人所具有的超凡经商发财的本领，却是举世公认的事实。有人甚至因此把犹太民族直接称为“钱的民族”。长期以来，人们习惯把犹太商人看成是成功商人的样板，而闻名世界的犹太商人更是多如牛毛。比如最会赚钱的犹太商人罗斯柴尔德家族控制欧洲经济命脉长达 200 余年，至今仍然控制着世界黄金市场；还有犹太经济巨头迪斯尼、卢宾、罗森杰尔德、卡耐基、哈默、希尔顿、孔非德、J. P. 摩根、洛克菲勒、萨尔诺夫、考夫曼、普利策、奥克斯、路透、辛普洛特、福里布尔、易兹哈克、桑迪·威尔、巴尔默、戴尔、克里、戈尔、乔·吉拉德等等。犹太金融家开创的名牌公司也可谓是首屈一指，如库恩·洛伯公司、塞利格曼公司、雷曼兄弟公司、拉扎德兄弟公司、所罗门兄弟公司、戈德曼一萨克斯公司等，都是金融业颇具影响的巨头。全球“金融沙皇”、美国联邦储备委员会前主席艾伦·格林斯潘是犹太人；1992 年狙击英镑一举成名、掀起 1997 年亚洲金融风暴的超实力金融大鳄乔治·索罗斯是犹太人；截至 2007 年，全球超级富豪榜排名第二的“股神”沃伦·巴菲特也是犹太人。

因此可以说，顽强与睿智成就了一个个犹太商业巨头，也正是这些战绩辉煌、闻名世界的商业巨头，为犹太人赢得了“世界第一商人”的美誉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生意经

无论身处怎样的艰难困境，顽强拼搏的精神加上你睿智的头脑，可以帮助你走向成功。

诚信，犹太人心中最高的商法

成功的商人对顾客是必须讲信誉的。现在广告宣传铺天盖地，但是，有的人为了发财不择手段，欺骗消费者。这种人虽然有时侥幸也能发一笔小财，但却成不了大气候。顾客一时受欺骗，却不会永远被蒙蔽。这种生意人在一开始就是在为自己掘坟墓。

信用是商家的生命。对这种生命，应该特别珍惜。

无论是做小本生意，还是经营大公司，能够成功的重要因素，很大一部分是要赢得顾客和厂家的信任。

众所周知，犹太人被称为世界上最聪明的人，犹太商人无论在世界哪个角落都很牛。马克思是犹太人，第一个亿万巨富洛克菲勒是犹太人，历史上许多伟人富豪都是犹太人。犹太民族是世界上最具智慧的民族。他们最信仰上帝，那么，你知道犹太人把什么当作是上帝给予他们的旨意吗？答案是——诚信！

在犹太商人作为“世界第一商人”的商旅生涯中，犹太民族与其他民族打交道最多。作为一个弱小的民族，在两千多年的流浪中，不但没有被其他民族同化或湮灭，并且还能不断地从其他民族的腰包中大把大把地赚取金钱，其中有一个重要的原因就在于他们把诚信作为心中最高的商法。他们诚信经商，坦诚为人，尊重他人，崇尚彼此宽容的道德操守，严于律己，重信守约，犹太商人也因此为自己赢得了“世界第一商人”的口碑；而诚信经商，更使得犹太商人得到了世人的信任和尊敬，这在商业社会无疑是一笔最重要、最宝贵的软资产。

两千多年的流浪生涯中，犹太人饱受歧视和压迫，忍受了无数的欺诈和恶意诽谤，他们饱尝了美丽谎言背后的凶险和恶毒。正是这样的经历，让他们对说谎者很是反感，对欺诈更是深恶痛绝，他们绝不允许自己撒谎骗人，也不希望别人欺骗他们。但是，他们对说谎者从不会鄙视，亦不会有将其置

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于死地的报复心理，他们想到的往往是宽容；他们常常会抱以怜悯同情，他们认为撒谎者失去了人性中最宝贵的东西，死后还要受炼狱之苦，这太可怜了。可见，犹太人的确是宽人严己、仁慈悲悯的大化之民。在犹太人看来，诚信、和平与公正是支撑世界的三大支柱。

《羊皮卷》上记载了大量关于诚信经商的例子，同时培养了犹太人诚信的经商原则。“惟有诚实正直的经商之道才是生存处世的最高法则”，犹太人从违反与上帝的契约而遭受痛苦的深切体会中这样感悟道。

《羊皮卷》告诫犹太人说：你们不可欺骗；不可偷盗；不可抢夺他人的财物；不可向着我起假誓，亵渎我的名。

商业是提供性的一种服务，只有诚实对待，取得他人的信任，才会获取利润。而一味想从别人的口袋里捞钱的，不过是抢劫而已。

犹太人对于擅长欺骗的人的态度是相当激烈的，认为他们是不可饶恕的；相反，不贪图小便宜，不偷税漏税，做一贯诚实的人，犹太人认为是很好的。诚信为经商的第一要务，这是犹太人的经商法则。

犹太先知曾这样说，世界末日早晚要到来的，当末日到来的时候所有人都不可避免要接受大审判。谁在这个世界上做了好事，他死后的灵魂就会进入天堂；相反，若谁在生前作恶多端，死后的灵魂就会被打入地狱，遭受炼狱之苦。而世界末日来临时的大审判要问以下 5 个问题：“你在做生意的时候诚实吗?”“你腾出时间学习了吗?”“你尽力工作了吗?”“你渴望得到神的救赎吗?”“你参与过智慧的争论吗?”

我们可以看到，犹太人把诚实、遵守信誉放在做生意的第一位，把生意中的诚实放在学习、工作、信仰和智慧之前，可见犹太先知对诚信经商的重视。最直接的事实就是如果一个人借了别人的钱，而他又不想归还，其间没有其他证据证明他是借过钱的，村里的拉比（犹太教教士）就会告诉他，你手按在《圣经》上对上帝起誓说：“我没有借过这个人的钱。”最后，99.9%的犹太人会感到很惭愧，承认自己的罪过。

犹太人被称为“世界第一商人”，换句话说犹太人的信誉是世界上第一流的，可以获得全世界的信赖，得到这一光荣称号是他们几百年甚至几千年诚信经商的结果。

《羊皮卷》中有这样一个故事，目的是教育犹太人应该诚实，决不可以用任何办法来不劳而获地取得财富：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有个叫拉比的犹太人，平日里靠砍柴为生，但是为了研究《羊皮卷》，他决定去买一头驴来代替自己运柴，这样可以节省时间来看书。

于是，拉比到了集市上，从一个阿拉伯人手里买了一头驴回家。到家后，徒弟们见到拉比买的驴子非常高兴，于是就将驴牵到河边去洗澡。就在此时，从驴脖子上突然莫名其妙地掉下来一颗很大的钻石，闪闪发光，耀眼无比，徒弟们立刻欢呼雀跃起来，认为这是上天赐给拉比的礼物。这样一来，贫穷的拉比从此就不用天天砍柴辛劳谋生，而可以专心致志地研读《羊皮卷》了。

当徒弟们兴高采烈地将那颗宝贵的钻石拿给拉比看的时候，拉比却出乎意料地平静地说："我们应该把这颗钻石还给那位阿拉伯人。"

徒弟们不解拉比的话，于是拉比解释说：

"我们买的是驴子，不是钻石，我们犹太人只能买属于我们自己的东西。"

而当阿拉伯人见到徒弟们手里的钻石时，先是惊奇，进而不慌不忙地说：

"你买了这头驴，而钻石是在这头驴的身上，那你们也就拥有了这颗钻石。所以，你们不必还我了，还是自己拿着吧。"

拉比这时说："这是我们犹太人的传统，我们只能拿支付过金钱的东西，所以，这颗钻石必须还给你。"

阿拉伯人听后肃然起敬，不由得称赞说："你们的神必定是宇宙里最伟大的神。"

犹太人从不屑于做"只要每个人上当一次，我就发财了"的生意。他们厌恶那种流寇式的作战方法和鼠目寸光的短浅策略，即使是在被人驱赶、朝不保夕食不果腹的时候，他们看重的仍然是信誉、长期合作的利益和很好的商业口碑，他们的商品绝少有假冒伪劣的。这正是诚信最大的意义，它意味着平等的交易、公平的竞争。

诚信经商是犹太商法的灵魂，是商业活动的最高技巧。在现代商业社会，恪守信用已成为了许多企业的市场竞争法宝。世界商业史上第一个提出"不满意可以退货"的就是犹太人。注重商业的诚信，视信誉为经商的生命，这是犹太人走遍世界各地都受到欢迎、让犹太人获得巨大财富的葵花宝典。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生意经

信誉是犹太人处世立身之本，也是商人经商的最高商法。

用智慧赚钱，才是永久的商道

有这样一则笑话：美国和前苏联在成功完成载人火箭飞行之后，法国、德国、以色列也相继拟订了旅行月球的计划。一切登月设备准备就绪，下一步将进行宇航员的挑选工作。于是，招考人员先问起了来应征的德国人，在什么待遇下才愿意参加太空飞行。德国人回答："我需要 3000 美元，1000 美元给妻子，1000 美元作购房基金，1000 美元自用。"接着法国人回答说："给我 4000 美元我才干。1000 美元给我妻子，1000 美元归还购房贷款，1000 美元给我的情人，还有 1000 美元留着自己用。"当问到犹太应征者时，这位犹太人这样说："给我 5000 美元我才干，1000 美元给你，1000 美元归我，其余的 3000 美元雇德国人开太空船。"

当然招考人员不一定会这么做，但这件事足可以说明犹太人是多么的精明，他们不必自己亲自去冒风险，只需摆弄数字就 OK 了。犹太商人之所以能够如此游刃有余的驰骋于世界经济舞台，这和他们的精明显然是分不开的。

犹太民族是一个崇尚智慧的民族，犹太商人经商也每每擅长以智取胜。其他的姑且置之一旁，在实业界中专执金融这个牛耳就足以说明这一点。智慧这个词概念模糊，到底智慧是什么，解释起来也许说法不一，那么在犹太商人的眼中，智慧是什么呢？

我们不妨先看看犹太商人在具体经商时的智慧体现。经过长期的艰难奔波后，犹太商人们蓦然发现，女人和嘴是两大永不枯竭的财富。他们发现，男人所挣来的钱，最终都交给了女人来消费，于是他们便想出以女性用品作为经营对象的办法，大到价格高昂的金银珠宝，小到个性化的小型佩饰，无不瞄准女性的钱包，结果当然是大发特发。

另外就是人们的嘴巴，犹太人把与嘴巴相关的商品一一列成清单，如食品、酒、烟等，作为自己赚钱致富的第二条渠道。他们这样想，每个人不分

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

高低贵贱，都要吃东西，今天吃了，明天还要吃，只要活着，嘴巴就是一个无底洞。于是，他们想办法开始不断地往顾客的嘴里填东西，随之带来的结果是：自己钱袋越来越鼓。

这足以体现出犹太人经商方面的智慧。那么这种智慧究竟是从何而来的呢？犹太人认为，知识固然重要，但是，如果没有胆识和魄力，知识就不能发挥它潜在的作用。犹太人同时还认为，赚钱是天经地义、最自然不过的事，如果面对能赚到的钱而不去赚，那简直就是对钱犯了罪，是要遭到上帝惩罚的。而他们的赚钱往往又强调以智取胜，金钱和智慧相比，智慧比金钱显得更重要，因为智慧是能赚到钱的知识，也就是说，能赚钱方为真智慧。这样一来，金钱便成了衡量智慧的尺度。

亿万富翁亨利·福特说：“思考是世上最艰苦的工作，所以很少有人愿意从事它。你的头脑是你最有用的资产。”

让我们来看看下面这个故事，看看犹太人的智慧到底是怎样的高深莫测吧。

据说，一著名学院的院长继承了一大块贫瘠的土地，这块土地上不但没有具有商业价值的木材，也没有矿产或其他贵重的附属物。这样看来，这块土地不但不能为他带来收入，反倒是他支出的一项来源，因为他必须支付该土地的土地税。后来，州政府建造了一条公路，该公路一定要从这块土地上经过。一天，一位犹太人开车经过，看到这块贫瘠的土地正好位于山顶，可以观赏四周连绵几公里长的美丽景色，而且这块土地上还长满了小松树和其他树苗。于是，他立刻果断地以每亩 10 美元的价格，买下这块 50 亩的荒地。在靠近公路的地方，犹太人盖了一间独特的木造房屋，并附设了一间很大的餐厅，同时在房子附近他又建了一处加油站，之后在公路沿线建造了十几间单人木头房屋，以每人每晚 3 美元的价格出租给游客。最终，餐厅、加油站及木头房屋，使他在第一年净赚 1.5 万美元。

第二年，这个犹太人又开始扩大规模，增建了另外 50 栋木屋，每一栋木屋都有三个房间。他把这些房子以每季度 150 美元的租金出租给附近城市的居民们，作为避暑别墅。而这些木屋的建筑材料根本不必花他一毛钱，因为这些木材就长在他的土地上。还有更妙的，那些木屋独特的外观设计最后巧妙地成为了他扩建计划的最佳广告，而假如一般人用如此原始的材料建造

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

房屋，那很可能会被人们看作是疯子。

故事到这里并没有结束，这个犹太人在距离木屋不到 5 公里的地方，又以每亩 25 美元的价格，买下了一处占地 150 亩的古老荒废的农场。

接着他又建造了一座 100 米长的水坝，同时将一条小溪引向一个占地 15 亩的湖泊，并在湖中养了许多鱼，然后再把这个农场以建房的价格出售给那些想在湖边避暑的人。这样只是一个简单转手，花了一个夏季的时间，就赚进了 2.5 万美元。

智慧的眼光使这个犹太人变废为宝，为自己赢得了巨额财富。而下面故事中两位拉比的对话，则更能反映出智慧与财富的关系。

相传有两位犹太拉比，有一天两个人没事闲聊起来：

“智慧与金钱，哪一样更重要?”

“当然是智慧更重要。”

“既然如此，有智慧的人为何要为富人做事，而富人却不为有智慧的人做事呢？大家都看到，学者、哲学家老是在讨好富人，而富人却为什么对有智慧的人露出狂态呢?”

“这很简单。有智慧的人知道金钱的价值，而富人却不懂得智慧的重要呀。”

拉比为犹太教教士，也是犹太人生活等一切方面的“教师”，经常被看成是智者的同义词。所以，上述故事实际上在说“智者说智”。换句话说，只有明白金钱的价值，才会去为富人做事；而不知道智慧的价值，才会在智者面前肤浅地露出狂态。故事明显的调侃意味就体现在这个内在的悖谬之上。

实际上，金钱与智慧两者之间并没什么矛盾：活的钱是不断生利的钱，比死的智慧重要；但活的智慧比死的钱更为重要。那么，活的智慧与活的钱相比，哪一样更为重要呢?

无论从这则笑话还是从犹太商人实际经营的活动角度来说，我们都会得到一个犹太人的谋钱术答案：智慧只有融入金钱之中，才是活智慧，钱只有融入智慧之后，才是活钱；活的智慧和活的钱有千丝万缕的联系，因为它们本来就是鱼水不分的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生意经

世上没有什么是永恒的东西，但是对于经商来说，善于运用智慧便是最永久的商道。

逆境不馁，毅力决定成败

有句话说的好：条条道路通罗马！在每个人面前，通往成功的路都有很多条，每一条又都是布满荆棘的坎坷之路，意志不坚定的人很难走向成功。商场上，尤其需要经营者有“永不退缩”的精神和毅力。缺乏这种精神和毅力，锁定的目标、写在纸上的计划即便再完美，也会成为空谈。

商场上成为巨富的犹太成功者们，大多都有一个共同的特点：坚韧执著、意志刚强、不达目标誓不罢休。而那些今天想干这个，明天又想干那个，小事不想干，大事干不了，或遇到一点挫折就徘徊退缩，缺乏坚强意志和毅力的人，往往一事无成。由此看来，毅力的确是成为巨富的首要条件。没有毅力，做任何事都不会成功，只有毅力才会帮助人们不断地向难关冲击并最终成功。

每个人都可能遇到环境差、道路坎坷、工作辛劳、事业失意的关卡，说得严重一点，几乎可以说，在我们每个人降生到这个世界以前，就被注定了要背负起经历各种困难折磨的命运。既然是前生注定，今生的苦苦乐乐就是难以避免的。做生意顺利的时候，财源会滚滚而来，那是顺境。一旦遇上风险，逆境来临时，就又要过一段节衣缩食的苦日子。当逆境来临时，不够坚强的人就会匆匆结束这次旅行，提前承认自己的失败；而假如我们足够坚强，那就该明白，我们就是为经历这些逆境而来的。

面对逆境，犹太商人往往能坦然应对。他们能在危险来临时，仍然镇定自若地做生意，甚至把逆境看成是做生意的最好时机。下面是一则关于犹太商人面对逆境的“不太恰当”的故事，可以从中悟到一些东西：

不知从何时起，犹太人有个不能在安息日工作的规矩，要求在安息日这天人们必须在家休息，并勤做功课。但偏偏有人破坏规矩，在安息日照常营业。一次布道时，拉比看到这种情况，指责这些店主的做法是亵渎了安息日。当做完礼拜后，一个一向爱破坏规矩的老板悄悄送给拉比一大笔钱，而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拉比看到这些钱时内心十分高兴。

等到第二个礼拜到来时，拉比因为收受了贿赂，对安息日营业的老板指责就不再像第一次那么严厉了，而且这一次他甚至指望着那个老板给的钱再多一些。不料这次他竟然连一个子儿都没得到，拉比觉得十分奇怪，便询问其中的原由。那位老板呵呵地笑着说："这事很简单。在你严厉指责我的时候，我的竞争对手一个个都害怕了，所以，这个安息日只有我一个人开店，生意很是兴隆。而你这次说话很客气，这样一来恐怕大家以后都会在安息日营业了。"

很多人在遭到挫折和失败时，往往很容易选择放弃，这种半途而废的举动正是他们一事无成的原因。只有少数人才能达到目的，他们凭借的是由坚强意志产生的毅力和不达目的誓不罢休的强烈欲望。

比如在竞技场上，登山运动员要到达峰顶，就必须凭借坚韧的毅力、强烈的征服欲和大无畏的精神，如果缺乏毅力，望山生畏，就会感到高不可攀。同样，对于一个想在商界发家致富的人来讲，如果缺乏不到长城非好汉的强烈欲望和毅力，那么财富同样也会与他无缘。

有人向一个犹太商人——他的朋友保荐一个少年，在他向他的友人列举那个少年的种种优点时，商人这样问道："他有毅力吗？这是最要紧的事。"

是的！这是对你终生的提问："你有毅力吗？你能在失败之后，仍然坚持努力吗？你能不管任何阻碍，仍然继续前进吗？"

普通人在事业上一旦失败，多会一蹶不振，甚至一败涂地，然而那些有毅力的犹太商人，却很少会认输的。即便失败了，他们也不以失败为最终的命运。每次失败之后，他们都会以更大的勇气站起来前进，以更坚强的毅力继续下去，直到取得最后胜利。

其实失败并不可怕，可怕的是因遭受打击而失去士气。在商场仅有愿望是无法成为富翁的，我们必须要学习犹太商人逆境不馁的精神，必须具有坚韧的毅力和明确而具体的计划才能获得成功。每一个人要实现成为富翁的梦想，在为之奋斗的过程中都不是一帆风顺的，有失败，有挫折。但对一个毅力坚韧的人来讲，凭着自己的能力和坚韧的毅力可以不断地超越失败。

大凡成功者都明白这个道理：失败是暂时的，只要欲望强烈，毅力坚定，一定能把"乾坤"扭转，转败为胜。在商场的激烈竞争中，很多人经不起失利和打击，甚而一生抑郁而殁，原因就在于他们没有认识到人在失败时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会产生一股强大的力量，进而拯救自己。人们往往认为美国纽约是最容易赚钱的地方，但这里经常创造“奇迹”的“百老汇”却常常被称为“希望的墓场”、“机会的关口”、“成功者的天堂，失败者的地狱”。虽然如此，那里仍是很多人追名逐利、想成为富翁的绝佳去处，很多人带着自己的梦想和憧憬到“百老汇”来淘金。但“百老汇”只向那些天才、成功者点头哈腰，对失败者却是一副冷冰冰的面孔，甚至张开大嘴来吞噬你。“百老汇”的征服者们成功的秘诀是：毅力。

毅力是真正能区分商业巨人和普通商人的试金石。在追求财富者的心中，人人都想发财，财富具有无法抗拒的吸引力，而毅力和欲望相结合才是开启财源的钥匙。面对困难和重重挫折，有毅力者便能顺利度过。通过毅力考验的人才能拥有财富，没有通过的很可能会是一贫如洗。而且，那些经过毅力考验的人，除了拥有带来巨额财富的事业以外，还得到了比物质报酬更为宝贵的东西，那就是怎样凭借自己的毅力，利用失败的经验教训去跨越一个个难关，创造更多的财富的阅历积累！不过，毅力并不是天生的，它本身是一种精神，是经过磨炼得到并提升的。人要想在商场“混”出个模样，必然是离不开毅力的。没有毅力，除非是上帝愿意拱手把财富赐给你，不然是得不到的。

生意经

身陷逆境，唯有毅力方能助你走向成功。

审时度势，决不错过商机

社会上任何一种潮流或者趋势，都是由过去一些很细微的因素积累而成的。我们现在所见到的某些现象往往很可能是未来的一个大趋势。人们若能确切地预测到未来，就必须了解市场动向，对于什么地方货物少市场需求大，什么地方货物多市场需求少，都应该了如指掌，不能有半点差错。如果不了解情况盲目经营，就可能蚀本。犹太民族的商人们都看到了这一点，所以他们都非常重视市场信息的收集，都能按照未来市场的需求，做好实际的思想准备和物资准备，审时度势，等待时机成熟时，准确地抓住机遇，成功

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地闯入商海，扬帆远航。

犹太巨商特朗普就是一个明显的例子。

特朗普出生于一个犹太建筑承包商家庭，他从小就立志经商。

特朗普大学毕业的第三年，即 1971 年，他在曼哈顿租了一套公寓房。他逛街的方式很特别，专门去了解这里所有的房地产信息。他年轻、野心勃勃、精力充沛，他要在这里大显身手。

特朗普最先相中的是哈得逊河边的一个荒废了的庞大铁路广场。那时候，人们认为西岸河滨是个危险去处。尽管如此，特朗普认为，其实要全面改观并非太难，人们发现它的价值只是时间问题。

有一天，特朗普在报纸上破产广告一栏中，偶然看到一则启事，说一个叫维克多的人负责出售废弃广场的资产。于是他打电话给维克多，说他想买 60 号街的广场。

铁路广场最终没有谈成，但维克多提供了另一个信息：一家名叫康莫多尔的大饭店由于管理不善，已经破败不堪，多年亏损。但特朗普却看到，成千上万的人每天上下班从这里的地铁站进进出出，这里绝对是一流的好位置。

经过巧妙妥当的安排，特朗普最终买下了康莫多尔饭店，接着进行装修，将其重新命名为海特大饭店。经过独具特色的装修，海特大饭店成了人人想参观的地方。1980 年 9 月，饭店开张，顾客盈门，大获其利，这一年总利润超过 3000 万美元。

饭店生意好并没有让特朗普就此止步，他的目光又落在曼哈顿繁华路段的一座 11 层大楼上。早在 1971 年他搬进曼哈顿，并在那儿逛大街起，他就看中了它，那是房地产中一流的位置。特朗普通过调查，了解到那 11 层大楼现在属于邦威特商店，但楼下的地皮属于一个名叫杰克的房地产商。特朗普先去找杰克。杰克不知道这块地皮的真正价值，更闹不明白为什么在经济不景气的情况下，仍有人打它的主意。经过几个回合的艰苦谈判，最终特朗普以 2500 万美元买下了 11 层大楼和下面的地皮。

特朗普决定把旧楼推倒，重建一座高 68 层的大厦，命名为特朗普大厦。他几经周折，费了很大的心力，终于得到了市规划委员会的批准。1980 年，曼哈顿银行同意为特朗普建造大厦提供贷款。特朗普后来把整个工程转包给了 HRH 施工公司，并委派 33 岁的高级女助手巴巴拉负责监督施工。以前巴

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巴拉在翻修康莫多尔饭店时，已经显示出她的杰出的才能。

旧大楼的爆破工程正在进行时，《纽约时报》刊登了炸毁门口雕塑的大幅照片，并发表了许多文章，说特朗普只顾赚钱，不惜毁坏艺术品和文物。尽管艺术和文物管理部门并没有出面干涉，事后特朗普也后悔不该毁了那些雕塑，但令人意想不到的是，这场轩然大波却给特朗普出售大楼帮了大忙。

特朗普大厦建立起来了，该大楼独具特色的锯齿形设计，使所有单元住宅的主要房间至少可以看到两面的景色。当然，特朗普大厦是富人的住地，每单元售价在 100 万美元到 500 万美元之间。特朗普大张旗鼓地做广告，许多电影明星和著名人士因而争相购房。这样，尚未完工的房子就卖出了一大半，滚滚钞票进了特朗普的腰包。

不久，特朗普又发现新的商机，他成立了西部娱乐集团，开始投资度假村、游乐场。他的妻子伊瓦娜干得也非常出色。她亲自掌管特朗普城堡，该城堡是大西洋城游乐场中收入最多的一家，也是城中最盈利的一家饭店，仅三个月就收入 7680 万美元。特朗普还生产自命名的凯迪拉克轿车。在曼哈顿闯荡的前后十几年里，特朗普从一个毛头小伙子一跃而成为一个声名远扬的大富豪。特朗普审时度势，不失时机地捕捉商机，为他房地产业的崛起提供了保证。

犹太商人主张的“把商机拖到金库中”的理念，被特朗普应用得淋漓尽致。

由于人们的思想观念不同，对未来和现在的判断也有所不同。有些人凭着其过往经验，对事物进行细致入微地洞悉；而有些人对未来则完全是茫然的，他们经常会对商机视而不见，不知不觉间便错失了很多机会，即使是一些企业家也概莫能外。所以一些企业能持久把握市场优势，而大部分企业会被变动不止的潮流淘汰。因此，培养自己的市场触觉，审时度势，掌握先机，才能在商场中获胜。

我们可以给商机打个比方，运行的市场商机如同一列不停奔驰的列车，而每一个打算搭乘这列火车的人，要想顺利地攀上它，就要提前活动筋骨，从精神到身体上非要做好充分的准备不可，还要在列车到来之前先行起跑，以确保列车从身边飞驰时能顺势攀缘而上。

生意人如若固执守旧，一味沉湎于过去踟躅不前，那就没有发展前途，没有更光明的未来。做生意应以企业环境为导向，审时度势，决不要错过任

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

何商机。因为企业外部环境的改变，企业一定会受到影响，而变化又代表了机会，若生意人能掌握此变化的机会，就可能是成功的契机。若漠视变化，企业就会失去灵活性，丧失商机，以致在新时代中被逐渐淘汰。

☛ 生意经

其实商机处处都有，就看你有没有审时度势的眼光去发现商机，抓住商机。

借势经营，寻找为自己生金蛋的母鸡

在谈到为创业集资的时候，许多专家、创业成功人士总会自然而然地想到“借别人的鸡，生自己的蛋”，意思是通过向别人或者银行或者其他机构借钱贷款的形式来创业。这种方案无疑是正确的，因为一般的创业者要在很短的时间内筹集到大量资金，其难度是可想而知的，而且等到企业或者公司发展到一定阶段之后，会需要大量的后备资金以使企业连续发展，而这时自己的资金已经全部投入到了前期的创业过程中，所以这个时候，“借鸡生蛋”确实应该是个良策。

对于创业者来讲，你拥有的资金越多，可选择的余地也就越大，相应成功创业的机率也就越大。如果你缺少资金甚至没有资金，创业的一切将会是空中楼阁。

俗话说：孤掌难鸣，独木不成林。一个涉入社会生活的人，必须寻求他人的帮助，借他人之力，助自己创业。无论你有没有能耐，这都是一个必然的需要。就算我们浑身都是钢，也打不了几个钉。“他人”这个词是一个泛泛的概念，看起来不着边际，而且“他人”大多可能只是你的陌路人，不太熟悉的人，或者是关系很一般的人。他们大多不可能实际地去帮助你，具体地帮助你。“他人”中只有一种人能够实际地帮助你，具体地帮助你，那就是朋友。这些贴近你的亲朋好友，总是给你各种各样的帮助。你遇有危难紧急之事，总是他们帮你排忧解难，让你转危为安。或者当你吉星高照时，也是他们为你抬轿唱喏。朋友，是一个特定的圈子。圈子虽小，作用却难以估量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在犹太商人中广为流传着这样一句名言：只有傻瓜才拿自己的钱去发财。美国亿万富翁马克·哈罗德森说："别人的钱是我成功的钥匙。把别人的钱和别人的努力结合起来，再加上你自己的梦想和一套奇特而行之有效的方法，然后，你再走上舞台，尽情地指挥你那奇妙的经济管弦乐队。其结果是，富人会认为那不过是雕虫小技，或者说不过是借鸡生蛋，然而，世人却认为你是别出心裁，出奇制胜而大获成功。因为，人们根本没有想到，你竟能用别人的钱为自己做买卖赚钱。"

很多成功的犹太商人在创业的初始阶段财力有限，因此无本经营成为他们的首选，他们想出来的办法通常是"借钱赚钱，借钱发财"。犹太商人的变钱之道值得借鉴，在必要的情况下，要敢于借贷，善于用贷，借势经营，寻找为自己生金蛋的母鸡，创出一条借钱生钱的发财之路。

借钱赚钱是无本经营者最普遍使用的一种方法，毕竟两手空空，身无分文，不论办什么事都举步维艰，所以只有靠借才能有出路。

犹太人密歇尔·福里布尔经营的大陆谷物总公司，能够从一间小食品店发展成为世界最大的谷物交易跨国企业，其主要原因就在于其善于借助先进的通讯科技和大批懂技术懂经营的高级人才。他不惜成本不断采用世界最先进的通讯设备，宁肯付出高额报酬，也要请有真才实学的经营管理人才到公司来。这样，其公司信息灵通，操作技巧精通，竞争优势总胜人一筹。他虽然付出了很大代价才取得这些优势，但他借用这些力量和智慧赚回的钱远比他支出的大得多，正所谓"吃小亏占大便宜"。

美国钢铁大王卡耐基曾预先写下这样的墓志铭："睡在这里的是善于访求比他更聪明者的人。"的确，卡耐基能够从一个默默无闻的铁路工人变成世界知名的钢铁大王，和他能够发掘许多优秀人才为他工作是分不开的。

真正精明的经营者挣钱不需要自己掏太多腰包，因为他们知道如何使用别人的钱。赚大钱往往需要的是智慧和胆量，而不是雄厚的资金。

伏特公司有着悠久的飞机制造历史，它不甘心被别人吃掉，公司的经营者奋力抗争，反抗林氏公司的收购。但詹姆斯·林最终还是以股市上公开收购和跟现有的股东私下议价成交，取得伏特公司的大部分股权。1961年春天，他终于如愿以偿兼并了伏特公司，改名为林·迪姆柯·伏特股份有限公司，简称为LTV公司。

对詹姆斯·林来说，金钱不过是一个记录而已，其事业中最精彩最辉煌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的壮举当属吞并威尔逊公司。威尔逊公司工农业额每年 10 亿美元，比 LTV 公司大两倍，在当时的美国来说应该算是一个庞然大物，不可小觑。但野心勃勃的詹姆斯·林想要吞并它，采取的手段仍然是用股票做抵押贷款 8000 万美元，在公开场合下买了一部分威尔逊的股票，私下又用高价买了其余股东的股票，结果他终于占有了威尔逊公司的绝大部分股份，同时把 8000 万美元的债务记到威尔逊公司的账上。其采取的仍然是利用别人的钱赚钱的办法，并把威尔逊公司分成三个股份有限公司发售股票，这三个股份公司发售股票所得款项已足够抵上 8000 万美元的债务。詹姆斯·林不费吹灰之力，未动 LTV 公司一分钱就吞并了威尔逊公司，这真是华尔街精彩绝伦的手法。金融界人士对詹姆斯·林的做法佩服得五体投地。

“好风凭借力，送我上青云。”善于借助别人的力量为自己所用，做事情就能够事半功倍，容易达到目的。不论是在商界还是在科技界，犹太人成功者众多，就是因为他们懂得任何事业都不能一步登天，而只能靠一点一滴地积累。不过“积累”的办法并不是一味地埋头苦干，而是多种多样的，如果办法得当，则可快捷而毫不费劲。如此看来，借“鸡”来为自己生“金蛋”的确是一种快捷而毫不费劲的诀窍。

生意经

借助他人的力量成就自己的事业，不失为一种经商的上策，如果运用得好，何愁不成功呢？

78:22 的魔法生意经

有句话说：“世界的金钱装在犹太人的口袋里，智慧装在华人的脑袋里。”事实上，世界的金钱和智慧都装在犹太人身上。那么，犹太人之所以“生财有道”，除了客观环境使然，还有其他秘诀吗？

当然有，那就是“78:22 法则”，它构成了犹太人生意经的根本。犹太人正是因为有了这条法则，做起生意来才得心应手，常胜不败。

“钱在有钱人手里，赚钱就要赚有钱人的钱。”这是犹太商人的魔法生意经，而这一魔法生意经却源自于他们对生活、对世界的看法，即“78:22”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

法则。稍微懂点经济学的人都知道，有一个著名的“洛仑兹”曲线，这个曲线表明了收入分配的格局，即是说，财富不是平均地掌握在人们的手中，而是恰恰相反，拥有收入（财富）的人只占总人口一个比较小的比例。比如说：80％的财富被20％的人口占有，而其余80％的人只占有剩下20％的财富。换句话说：钱在有钱人手里。这或许是一个再简单不过的道理，但真正理解这句话，而且将其运用到商业运作、经营管理中的人却不多。我们经常说：“美国人的财富在犹太人的口袋里”，占美国人口很小比例的犹太人却拥有美国大部分的财富，这正好证明了这个道理。犹太人不仅在美国，在亚洲的日本和欧洲的一些国家，也独占金融界或商界鳌头，百万富翁、千万富翁、亿万富翁大有人在。如果有人问他们何以生财有道，他们会漫不经心地说一句：“钱本来就在有钱人手里。”你或许很不满意这个好像不是答案的答案，但是请你千万别误会，犹太人是告诉你一个真理：钱在有钱人手里。所以，我们要赚那些有钱人的钱，这样就可以快赚钱，赚大钱了。

众所周知，自然界的空气中氮与氧的比例是78∶22；在人体中，水分与其他物质成分的比例也是78∶22；在正方形中，如果其面积为100，那么其内切圆的面积也约为78，其余部分的面积也刚好是22。可见，78∶22是大自然中一个客观的大法则，是一个超乎一切的“绝对真理”，它一直在冥冥之中规定着我们的世界，左右着我们的生活。这是一个具有绝对权威、千古不变的真理法则，犹太人的生意经就建立在这个法则之上，理所当然地将它作为经商的基础，依靠这个不变法则的支持，获得令世人艳羡的财富，这是犹太人千百年来经商经验的精华。

我们不妨来举个例子，如若有人问，“世界上是放款的人多，还是借款的人多?”很多人当然会认为“借款的人多”。然而，犹太人的回答却正好相反，他们会一口咬定：“放款人占绝对多数。”而事实上也正如此。比如银行，它从众多的人手中借钱，再贷给另一部分人。假如是想借钱的人多，支大于收，银行不就破产了吗?

钻石，是一种高级奢侈品，它主要是高收入阶层的专用消费品，一般收入的人是购买不起的。而从一般国家的统计数字来看，拥有巨大财富、居于高收入阶层的人数比一般人数要少得多。因此，人们都存在这么一个观念：消费者少，利润肯定不高。绝大多数人都不会想到，居于高收入阶层的少数人却持有多数的金钱。换句话说，一般大众和高收入人数比例为78∶22，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们拥有的财富比例却要倒过来，即 22:78。犹太人告诉我们：赚“78”的钱，绝不吃亏！一日籍犹太商人就看中了这一点，他把钻石生意的眼光投向占人口比例“22”的有钱人身上，一举获得巨额利润。

1969 年年末的一天，该日籍犹太商人就抓住时机开始寻找钻石市场。他来到东京的 N 百货公司，要求借该公司的一席之地推销他的钻石，但是该公司根本不理他那套：“这简直是乱来，现在正值年末，即使是财主，他们也不会来的，我们不冒这种不必要的风险。”断然拒绝了他的请求。

但这位商人并不气馁，坚持以“78:22”这条万无一失的法则来说服 N 公司，最后取得该公司一角，郊区 M 店。M 店远离闹市，顾客很少，生意条件不利，但该日籍犹太商人对此并不过分忧虑。钻石毕竟是高级的奢侈品，是少数有钱人的消费品，生意的着眼点首先得抓住财主，不能让他们漏网，以赚取占钱“78”的人的钱。当时 N 百货公司曾不以为意地说：“钻石生意一天最多能卖 2000 万日元，算不错了。”该日籍犹太商人立即反驳：“不，我会卖到 2 亿元给你们看。”这在别人看来，无疑是狂人的说法了。但该日籍犹太商人胸有成竹地说出这句话来，无疑是源于对“78:22”法则的信心。

事实上，“78:22”法则的魔力很快就显现出来了。首先，他在地段很不利的 M 店，取得了一天 6000 万日元的好收入，大大突破一般人认为的 500 万日元的效益估量。当时正值年关贱价大拍卖，吸引了大量顾客，该日籍犹太商人利用这个机会和纽约的珠宝店联络，运寄来的各式大小钻石，几乎被抢购一空。接着，该日籍犹太商人又在东京郊区及四周，分别设立推销点推销钻石，生意极佳，任何商店都没有创下过每天 6000 万日元的记录。相反 N 公司由于开始没有抓住占钱“78”的有钱人，当全国各地销路大开时，才低头提供摊位，结果效益反而不如其他本来相对萧条的商点。

这样到了 1971 年 2 月，钻石商的销售额突破了 3 亿日元，该日籍犹太商人实现了曾许下的狂言。

钻石生意成功了，奥秘在哪里？就在于“78:22”法则。N 百货公司却对此有过怀疑，他们认为钻石商品就好比美国凯迪拉克牌或林肯牌豪华小轿车，日本人能够购买的很少，因此销路一定不好。而该钻石商人却不这么想，他把钻石看成稍微高级的国产小轿车，是有钱的或稍微有钱的人都买得起的奢侈品，这一部分人虽占全国人口的少数，却占有全国金钱的多数，赚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这部分人的钱，效益必定很高。这便是犹太人“78:22”之魔法生意经的最好运用。

生意经

“78:22”法则是犹太人经商术的精髓，适当地借鉴一下，或许你就是下一个洛克菲勒。

1分钱也要发挥100%的效用

世界上流行这样的说法：“犹太人是吝啬鬼。”此说法或许有一定依据，但不能不说是一种误解抑或是曲解。众所周知，犹太人中可谓高手云集，而作为商人，其职业本能反应的具体体现无外乎对物品的斤斤计较和对金钱分分的核算。因为作为商人，如不精打细算，不爱惜钱财，那么利润从哪里来呢？

据说，犹太人出门买东西，不论花费多少，不论东西是便宜还是贵，他们都一定要索要账单。犹太人到餐厅就餐时，如果看到一般餐厅中只报账而没有账单的话，他们就会觉得很不可思议。世界上有许多民族对待金钱的态度要比犹太人马虎得多。据说有一位希腊人经常光顾某家餐厅，每次吃大致相同的饭菜，但每次结账，价钱都不相同，当然也相差不多。他的犹太朋友听到这件事后，十分惊讶，一定要追究个所以然。希腊人却说：“这么一点小钱，何必认真？”犹太人听后一边摇头，一边连声呼喊上帝，仿佛犯了什么大罪过似的。

犹太人真的是吝啬吗？其实并不是这样，他们只是不喜欢去付不该付的钱。

犹太人普遍坚持钱不能随便用，钱一定要用到最需要它的地方。犹太人之所以坚持这种观念，是因为他们更明白“支出”和“欲望”二者之间的关系。这个问题，让人看起来似乎不好理解，但通过下面一段文字，我们可能就会明白：用钱的人应该是一个能够控制自己欲望的人。

人常为不能满足的欲望而愁苦，而在犹太人看来，支出和各种欲望不能混为一谈。不同的家庭都有不同的欲望，可是这些欲望并不能凭借自己的收

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人就得到满足，因此，切不可把自己的收入浪费在不能满足的欲望之上，因为许多欲望是永远都得不到满足的。

别以为亿万富翁有那么多的金钱，就一定可以满足自己心中的各种欲望，这种想法完全错误。作为亿万富翁，他的时间和精力都极为有限，他能到达的路程受到限制，他吃进胃里的食物受到限制，而且他的享乐范围受到限制。

欲望就好像是野草，农田里只要留有空地它就生根滋长，繁殖下去。欲望是无穷无尽的，但是你能满足的却微乎其微。人们要仔细研究现在的生活习惯，你们认为有些是必要的支出，但经过明智思考之后便会觉得可以把支出减少，也许觉得可以把它取消。因此犹太人把这句话当做格言："哪怕1分钱也要发挥100%的效用。"

犹太人注重开支的预算，一般根据"预算的90%支出、10%储蓄"的原则，慎重使用收入，支出必要的支出及购买必需物品，把不必要的东西全部删除，因为它是无穷欲望的一部分，不可容纳和反悔。切记不要动用储蓄的10%收入，因为那是致富的本源。大家要养成储蓄致富的意志，保持对支出的预算，并及时对预算作有利的调整，调整预算能帮你保住已经赚得的金钱。

有一位犹太人在逛一家日本百货公司的时候，偶然和一位日本经理攀谈起来，那位日本经理很认真地问："情人节、圣诞节、父亲节、母亲节等，我们都沿用了西方的习俗，可是还嫌不够，请问在你们的风俗之中还有没有可以送礼物的节日呢？如果有的话，请你赶快告诉我，因为我们日本人是很喜欢送礼的。"

这种说法在犹太人中成了笑谈。犹太人虽然也会在某些值得庆祝的日子里交换礼物，但只限于同自己有血缘关系的亲戚，所送的东西也是很便宜的礼物。礼轻情义重，收到礼物的人也都很高兴。这是犹太人送礼的法则和智慧。事实上，比较恰当的说法是："犹太人爱惜金钱"，但是，他们整个民族并不是都吝啬得像铁公鸡。犹太人讲究的是节制的生活。

犹太富商亚凯德说："犹太人普遍遵守的发财原则，那就是不要让自己的支出超过自己的收入，如果支出超过收入便是不正常的现象，更谈不上发财致富了。"

犹太商人在用钱方面珍惜钱财的事例有许许多多，有不少已成为美谈趣

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

话。据说美国当今最大的财团之一洛克菲勒财团创始人曾经有过两段有趣的故事：

洛克菲勒刚开始涉足商界之时，经营步履维艰，他朝思暮想地想发财却苦于无方。有一天晚上，他从报纸上看到一则广告，是推销一种发财秘诀的书。他为此高兴极了，第二天急急忙忙到书店去买了一本。他迫不及待地把买来的书打开一看，只见书内仅印有“勤俭”二字，其余再没有任何内容了，他大为失望和生气。洛克菲勒因此思想十分混乱，几天寝食不安。他反复考虑该“秘诀”的“秘”在哪里。起初，他认为书店和作者在欺骗他，一本书只有这么简单的两个字，他想投书指控他们在欺骗读者。后来，他越想越觉得此书言之有理。确实，要发财致富，除了勤俭之外，别无其他办法。这时，他才恍然大悟。此后，他将每天应用的钱加以节省储蓄，同时加倍努力工作，千方百计地增加一些收入。这样坚持了 5 年，积存下 800 美元，然后将这笔钱用于经营煤油。在经营中他精打细算，千方百计地将开支节省，把盈利中的大部分储存起来，到一定时间把它投入到石油开发中。照此循环发展，其资本如滚雪球一般愈来愈多，生意愈做愈大。经过 30 年左右的“勤俭”经营，洛克菲勒成为美国最大三个财团之一的首领，直至 1996 年，其财团属下的石油公司，年营业额竟达 1100 多亿美元。

可见，犹太人经商致富的秘诀不单是精于做生意，还与他们善于节俭、不乱挥霍钱财有关。犹太人的用钱观念总结起来可以这么说：努力挣钱是开源的行动，设法省钱是节流的反映。巨大的财富需要努力追求，同时也需要杜绝漏洞，这正如古人说过的“泰山不让土壤，故能成其大；河海不择细流，故能就其深”，世界上有许多犹太人成为大富豪，这是因为犹太人有可贵的勤俭精神。他们成为屈指可数的大富豪后，仍坚持节俭，保持着犹太人特有的爱惜金钱的精神。

生意经

把钱花在该花的地方，这是一种理财之道，商海沉浮，不能不学会开源节流的理财之术。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全世界都是赚钱的舞台

犹太人长期没有国家，这使他们生来就是世界公民；犹太商人没有固定的市场，这使他们生来就是世界商人。法国思想家孟德斯鸠说：“凡是有钱的地方就有犹太人。”

在原始早期，犹太人就借地利之优势，或倒买倒卖，或长途贩运。到所罗门王时期，犹太人就有自己的贸易船队和舰队，他们远征印度，从那里运回黄金和象牙、檀香木和宝石、猴子和孔雀。

大流散之后，犹太人被迫完全进入了国际贸易的世界市场。在各国统治者的驱赶追逐中，犹太人匆匆奔波，他们学会了机智灵敏地对付各种突发的生活和生意变故，他们熟悉了世界各地的市场行情，他们结交了天南海北的贸易伙伴。

在犹太人的眼里，全世界都是赚钱的舞台。在他们看来，在当今商品世界里，时间和知识都是商品。那么国籍毫不例外地也成为商品，而且比一般商品更具有特殊性。犹太人认为，时间和国籍同样可以用钱买到，只要有钱，便可以买到别国的国籍。当然他们买国籍的主要目的是为了更加方便地赚钱，为经商扫除障碍。

为钱走四方是犹太人天生的特性。他们不仅自己天马行空四处奔游，贩进卖出，同时还鼓励别人这么做。

有人说犹太商人对世界市场形成的最伟大贡献，是美洲新大陆的发现。而新大陆的发现却是犹太人为钱而“走”的结果。

犹太商人罗恩斯坦就是靠走世界致富的商贾。

罗恩斯坦的国籍是列支敦士登，但他并非在列支敦士登土生土长，他用钱买来列支敦士登国籍。他买此国籍的目的何在呢？

列支敦士登是处于奥地利和瑞士交界处的一个极小的国家，人口 3 万，面积 157 平方公里。这个小国与众不同，国内征收的税金特别低。这一点对外国商人是一个巨大的诱惑。为了赚钱，该国巨资出售国籍。获取该国国籍后，无论有多少收人，只要每年缴纳 9 万元税款就行了（不分贫富）。

因而，列支敦士登国便成为世界各国有钱人向往的理想国家，他们极想购买该国的国籍，然而，原来只有 3 万人的小国容纳不下太多的人，所以想

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

买到该国国籍也并非易事。

但是，这难不倒机灵的犹太商人。罗恩斯坦就是购买到列支敦士登国籍的犹太商人之一。

他把总公司设在列支敦士登国，办公室却设在纽约。在美国赚钱，却不用交纳美国的各种名目繁杂的税款。只要一年向列支敦士登国交纳 9 万元就足够了。他是个合法的逃税者，减少税金，获取更大利润。

罗恩斯坦经营的是“收据公司”，靠收据的买卖可赚取 10%的利润。在他的办公室里，只有他和他的女打字员两个人，打字员每天的工作，是打好发给世界各地服饰用具厂商的申请书和收据。他的公司实质上是斯瓦罗斯基公司的代销公司，他本人也可以说是一个代销商。

犹太人认为创办公司的目的就是为了赚钱，一旦发现公司的存在不能创造利润时，即使是再舍不得也要忍痛割爱，或拍卖或宣布倒闭。当然，犹太人更喜欢创建公司，不过，尽管他们兢兢业业刚在商界中闯出自己公司的名牌，只要能获取高额利润，他们也会毫不犹豫地将它卖掉。在这点上，他们是铁石心肠，从不会感情用事，表现在经营上就是决策果断。

新大陆发现后不久，就有犹太人移居，成为最早的殖民者之一。一个世纪后，犹太人就控制了新大陆殖民地的贸易，绝大部分的进出口都握在他们手中。犹太人将殖民地的原材料运往欧洲大陆，又将欧洲的工业成品运往殖民地，从中赚取高额利润。后来，犹太人甚至还投身于臭名昭著的奴隶贸易。

总之，犹太人对资本主义世界市场的开拓和形成做出了卓越贡献，而这却是源于犹太人为钱去世界各地奔走的特性！

资本主义世界市场形成后，犹太人已不满足于小打小闹了。于是他们四处奔走，贩布帛，卖珍珠，做四方的生意，赚取八方的钱财。

当今世界，商场如战场，而犹太人总能胜人一筹。他们在商业上的成功往往出现于最出人意料的地方：从威士忌到鸟食，从唇膏到谷物交易，从国防合同到地板覆盖物，从稀有金属到名牌服装，从临时性人事代理到光电复印，从计算机硬件到计算机软件，从旅馆到奶酪饼……

所谓的生意场上无“禁区”，既指交易内容上无禁区，也指交易对象上无禁区。犹太人便是把世界都当作了赚钱的舞台。

作为一个民族，犹太人独立于世界各个意识形态势力范围之外，只存在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一种意识形态——耶和华上帝及其律法。所以，尽管“二战”前后东西方两大阵营的冷战旷日持久，然而美国犹太人与苏联犹太人却两耳不闻窗外事，照样做生意，充其量再请上一个瑞士同胞。难道各国政府对家庭内部的交易活动也要干预吗？

所以，犹太人在世界生意舞台上，尽可能地避免种种非理性的先人之见和纯粹意识形态因素的影响和干扰，从而使自己在生意场上获得尽可能大的自由度，这样一种生意经理所当然是每个商人不可不学的经验，要记住犹太人有一种“处处都能赚钱”的挣钱之道。

☛ 生意经

当青蛙坐在井底的时候，看到的天只有井口那么大。犹太人把世界当做赚钱的舞台，得到的当然是整个世界的财富了。

与犹太人的交往和禁忌

犹太民族是一个磨难重重的民族。在大部分时间里，他们居无定所，漂泊流离。为了争得一点生存的权利，他们甚至要付出常人难以想象的代价。因为要提防随时都可能降临的伤害和打击，他们提心吊胆，小心翼翼，稍有一点风吹草动，都会让他们条件反射一样迅速做出自卫的反应。作为这样的弱势群体，严酷的现实环境迫使犹太民族时时提防可能的灾难性打击，除了相信自己，他们对一切都持怀疑态度。

作为标准商人的代表者，犹太商人怀疑一切，这种倾向非常突出。

即使是今天犹太人的生存环境有了很大的改变，但在做生意时，仍受着传统文化和民族性格的影响，他们非常重视现金交易。

在犹太商人看来，不管从事什么行业做生意赚钱，都会有风险，外部世界的瞬息万变，任何意外事故的发生，都有可能危及到自己的商业计划。如果能用现金的方式交易，商业往来中的诸多风险就会在很大程度上消减和降低。

受这一常规理念的支配，犹太人在与人合作做生意时，即使受客观条件的制约，不能用现金进行交易，他们也会对合作者的信誉、实力等进行严格

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的审查评估。特别是在对方处于受货方的位置时，这种考察和审核也到了近乎严苛的地步。

毫无疑问，犹太商人是世界上最精明的商人，他们作风严谨，思维缜密，行动环环入扣，几乎到了天衣无缝无懈可击的地步。与其交往合作，切忌心存侥幸心理，更不能超越商业规律，去做一些有违基本准则的事情。一旦被他们发现其中有诈，结果往往是殊难预料。

严格遵守商业法则，是犹太商人取得成功的保证。随着商业文明的兴盛和发展，犹太人在商业活动中也被公认为信奉契约的典范。他们对外总是小心谨慎，对一切持怀疑的态度，绝不轻易相信别人，认为只有以契约的形式进行固定，才能使自己的利益得到保障。

犹太商人把契约奉为神圣之物，自己则认真履行合同规定的责任和义务，对合作伙伴的要求同样非常严格。在犹太商人的圈子里，不能遵守合同的人，不仅仅是其商业道德的问题，人品也会遭人唾弃，一旦恶名在外，其必殊难立足。

在与犹太商人合作交往时，一定要谨记他们的这一民族性格，签约要谨慎，宁可放弃一笔没有十足把握的生意，也不能失信于人而砸了自己的牌子。因为任何一点疏忽或粗心大意，都有可能给你带来无法挽回的致命损失。为了不使人有隙可乘，最好多花点钱聘请一位律师，在谈判过程中就每一细节进行磋商落实，以防范纠纷发生于未然。

犹太商人惜时如金，不仅是在关键时刻大胆出击，即便是在日常管理中，他们也很严谨认真，绝不苟且。

对绝大多数犹太商人来说，无论企业大小，身兼老板一职，不仅应给员工制定详细的工作时刻表，对自己一天的日程也应预先安排得周密妥帖。

拜访犹太商人，一般都要事前预约，否则，无论是怎样重要的客人，往往都会被拒之门外。即使处于会见阶段，犹太商人也会通知对方，双方会谈的时间在什么样的限度之内，超过这一期限，你恐怕就要选择主动离开了。

针对犹太商人惜时如金的性格特征和行为作风，在与之交往或合作时，应该首先注意培养自己的时间观念，充分考虑与时间有关的具体事项，如交货、付款等。其次是要注意与犹太商人抢时间，特别是在与同类产品的竞争问题上，只有抢先一步，才能争取主动优势，一旦机会让别人先行抢走，再想打败他们，即使有回天之力，也几乎是不可能的了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一般的商人讨价还价的目的，是想赚取更多的利润，犹太商人不仅仅如此，他们还认为，一次成功的讨价还价，可以增强自信心，同时可以有力打击对方的信心。

作为买方，犹太商人也信奉讨价还价的策略，杀起价来也是心狠手辣。为达目的，他们总喜欢不断挑剔对方货物的种种毛病，哪怕这些毛病根本不存在，他们也会鸡蛋里面挑骨头，穷追猛打，这时候对手往往坚持不住，自动败下阵来。

如果换成自己是卖方，犹太商人往往预先设定自己的价格底线，然后漫天要价，绝不轻易让步，一点一点消耗顾客的意志力。低于底线价格，他们更是无商量余地。有时，也许你会看到他们无可奈何的样子，貌似忍痛出售，这时一定不要被他们的可怜相所迷惑，因为此刻说不定他们的心里正在窃喜呢。

“与其迷一次路，不如问十次路。”此乃犹太商人视若至宝的格言。他们为人处事，绝不盲目冲动，绝不打无准备之仗。在商业谈判中，事先了解对手，摸清对方底细，是犹太商人一定要做的准备工作。这就是说，一旦你沦为犹太商人的谈判对手，尚未正式坐到谈判桌上，你的相关情况，比如企业的各种资料，甚至个人的身世、嗜好等，很可能就已经全都掌握在了犹太商人的手中。在没有绝对把握的情况下，较明智的做法是以不变应万变，坦诚地告知一切，不刻意地隐瞒和矫饰。当然，如果你能预先判断，给对方制造一个假象，在关键时刻拿出撒手锏，也能收到良好效果。

作为商业谈判的高手，犹太商人很善于在一些细枝末节上下功夫。在谈判过程中，犹太人总喜欢笑意融融，主动地向你问好。可是，你别以为在谈判时犹太人会轻易妥协接受你的条件。有时谈判结果和协议，常常要费尽口舌才得以勉强通过，他们对于合同、协议之类文件，一字一句都十分细心，决不马虎。有时会争得面红耳赤，但过后一转身，尽管你尚余怒未消，犹太商人仍然会笑容可掬地向你问好，好像从来没有和你争吵过。有时对方表面上虽然也装得平静，可是心里却波澜滔天。犹太人精明过人，他若已看出你的心理活动，关键时刻更是会及时掌握主动权，连连向你发起谈判攻势。

犹太商人善用富有表现力的形体语言，来调动谈判的气氛，增强谈判双方的认同感。笨嘴拙舌，是同犹太人谈判的一大禁忌，而语言功夫是谈判者做生意的本钱。犹太人认为善于讲话的人是最好的生意人，要进货，要推

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

销，都离不开语言功夫。说得好不好，中听不中听，大有讲究。吹牛皮不足取，但是当哑巴或说话枯燥乏味，或不分对象、场合乱讲一通，那也是做不好生意赚不到钱的。若做国际商人，谈判者头一关就得能讲一口流利的英语，能讲几种外语则更佳，犹太人认为谈判做生意，语言与金钱是两位一体密不可分的，就算是哑巴，也要巧妙运用手语才是。

在语言的使用上，犹太商人很少用“我认为”这样的表达方式，而是采用“您认为如何”这样的话语，以示对对方的尊重，减轻对方的心理负担，从而轻松达到自己的意图。

犹太商人的原则性很强，凡事以赚钱盈利为最高目标，绝不做无用功，既然双方能坐到一张谈判桌上，犹太商人的诚意先就不容置疑。明白对方同样存有合作成功的愿望，心理上就不必有任何负担，该怎么做就怎么做，反而容易取得好的结果。在谈判方提出的订单无法接受时，犹太人就明白地告诉你“不能接受”，而不是含糊其辞，致使谈判对手心存侥幸。倘若有商量的余地，犹太商人便会据实告诉谈判对手事后作答，这样的谈判就不会有纠纷了。

另外，还有人说犹太人是数字化的民族，特别是犹太商人，在谈判前就把账算得一清二楚。所以若事先有所准备，用准确无误的数字来说服对方，结果才会令人满意。

☛ 生意经

了解犹太人的历史及社交习惯，与之合作方能得心应手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章

财大气粗——美国商人的经商神话

美国第 30 任总统卡尔文·柯立芝说："美国人的营生就是做生意。"美国是一个善于做生意的国家，美国经济独步世界，没有任何一个国家能像美国这样把生意做得那样的成功。财大气粗的富豪在美国比比皆是，耸立于纽约的帝国大厦像一篇凝固的乐章，不断地用激昂的旋律演奏着美国经济的进行曲。

充满梦想与野心的美国佬

惊涛骇浪，风雨兼程，为什么成千上万的人抛弃故土，迁居美国？

饥寒交迫，疲乏困顿，为什么这些人仍旧挖空心思，殚精竭虑？

因为他们心中有一个梦。在这个梦里，一文不名的穷光蛋可以变为挥金如土的巨富，不起眼的灰姑娘可以变成光彩夺目的公主。

这样的梦想可以成真吗？也许不会，但又完全可能。因为这是美国！

对全世界大部分国家的人来说，美国是一个梦，从哥伦布发现新大陆至今不过数百年时间，它就由一个纯粹的荒芜之地，摇身一变而成为最富有的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

国度，而且充满了许多奇幻的迷人光彩。

现在自称美国人的，包括他们的祖先在内，在这块土地上居住的时间，也不过几百年而已，这比起欧洲、亚洲的古老文明，简直不可同日而语。但是，美国人在短短数百年内，却取得了令欧洲乃至全世界瞠目结舌的成就。

正如篮球运动，虽非源自于美国，但却被美国人玩到了最高的境界，以致美国篮球队只要是去参加世界大赛，都会被誉为“梦幻篮球队”，即使这“梦幻篮球队”中，全是由他们国内二三流的明星组成，也能所向披靡，轻松摘取桂冠。

美国让世界惊叹，美国在短暂历史中所聚集起来的财富和强大的国力让整个世界都惊叹。

富尔敦的轮船、爱迪生的电灯、福特的汽车生产线、泰勒的科学管理以及杀人的原子弹、载人的航天飞机……无不诞生在这个年轻的国度，无数“奇迹”吸引着人们去思考、去探索、去求证：美利坚，那块让星条旗覆盖着的神奇大陆，究竟意味着什么？

美国是一个纯粹由移民组成的国家，严格地讲，最早居住在这片土地上的土著印第安人，已经不再是具有真正意义的美国人，自称是现代美国人的，全都来自世界其他国家和地区，而且有据可查。

最早登临这片土地的移民，是英国殖民者。他们的殖民船队携带枪炮踏上这片土地的同时，也怀揣着对未来生活的梦想和野心。

随着第一批淘金者的成功，许多英国及欧洲其他国家的普通老百姓，都被这块大陆的神奇和富饶所吸引，纷纷携妻挈子、背井离乡，前来开辟新天地。

陆续由欧洲迁入美国的新移民，不再局限于英国，但毋庸置疑的是，远道而来的人们，无论经历了怎样的艰难困苦，他们骨子里都沸腾着希望、梦想和进取的血液。数百年过去了，新大陆移民的来源和成分已经越来越复杂了，唯一不变的，是他们对未来的梦想与野心。

19世纪美国最伟大的通俗小说家霍拉肖·阿尔杰在他的一百多部作品中，生动地描绘了一个个出身低微的穷苦少年，他们凭着艰苦的劳动和执着的梦想战胜困难，最终赢得了财富和荣誉。这些故事帮助人们织就了光辉灿烂的“美国梦”。

在现实的美国社会中，一个个企业大亨、商界巨子的发家史，又让你处

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

处感觉到那些天方夜谭式的梦想并非遥不可及。

美国经济的飞速发展，创造了一个又一个的人间奇迹。在美国最受欢迎的畅销书作家拿破仑·希尔，同时也是创造富豪的权威，他的许多著作文笔流畅而又平易近人，但始终热情激昂。他一再强调个人野心之于致富成功的重要性，并为每一个人设定了一套把致富野心转化为具体财富的步骤方法：就是给自己的希望和梦想制定一个具体行动的计划，然后每天都要检查自己的实施结果，并朗读两遍自己的目标计划，来拉近自己和梦想之间的距离，不断强化自己的信念和决心。

拿破仑·希尔的这套办法在美国人中受到了前所未有的狂热追捧，据说许多人就是照着这一指引，实现了自己的理想。

被称为旅店大王的希尔顿，出身卑微，他取得成功后再回头总结，仍非常推崇梦想对改变人生的关键作用。他说："完成大事业的先导是梦想，祷告和工作是梦想的手和脚。或许，在成功的路上偶尔有些运气的成分存在，不过若没有一份完美的宏伟蓝图，一切都是白费。"他还说："梦想和空想是截然不同的。空想是白日做梦，永远难以实现。梦想也不是神的启示。我所说的梦想，是指人人可及，以热忱、精力、期望作为后盾的一种具有想像力的思考。"

为了实现自己的梦想，希尔顿历经数次困难、心碎、挣扎，依然初衷不改，终于在旅店业找到了他的好运，从而赢得了"旅店大王"的美誉。

每个人都会有梦想，特别是处在孩子的年龄，梦想是充满诱惑、五彩斑斓的。让人难以理解的是，许多东方人稍一长大，就板起老气横秋、看破红尘的面孔，失去了童真，失去了梦，也失去了活力。

美国商人的梦想是他们前进的动力，也是他们获取成功的保证。

美国人做着代代相传的繁荣之梦，他们梦想成为总统，梦想成为行业巨头，梦想成为棒球明星，梦想在新大陆上汇集世界最巨大的财富、最先进的科技、最优秀的人才，他们梦想所有的耕耘都能赢来收获。他们手中拥有的最大幸福，也许就是梦想本身，那也正是美国人极其珍视的东西。

通观美国商界，没有哪位发家的大亨不具"做美梦"的野心。野心勃勃的铁路大王斯坦福、向铁路投机业挑战的摩根、至今仍左右美国财政界的杜邦家族……他们的光荣几乎就筑在梦想之上。无尽的追求和越来越大的梦想，伴随他们滚雪球般剧增着自己的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人生必须有梦想，赚钱也必须有目标。美国佛罗里达宇航中心的铝合金门上，铭刻着这样一行字："只要我们能梦想的，我们就能实现。"如此自信的誓言，怎能不让人佩服那群追梦人的勇气！

没有美国，则没有"美国梦"；没有"美国梦"，还会有美国的今天吗？

其实，美国也不是一块遍地流金的热土，尤其西部的开发，是许多充满梦想者前仆后继、努力不懈的结果。

不要因为自己没有优越的条件而放弃致富的念头。不要因为自己现在还"一穷二白"而缺乏自信。人之所以为人，是因为一个人活在世上终归是要有一点精神的。作为一名创业者，必须有近乎"野心"的欲望，才可能使你有胆量去追逐别人所不敢奢望的成就，才可使你竭尽全力释放出所有的能量。强烈的创富欲望是创业取得成功的原始动力。当然，在实现创业的过程中，不能忽视"财富取之有道，方能源远流长"的道理。把梦想和行为有机地结合起来，敢于挑战命运，勇于战胜艰难险阻，成功的道路才会一路畅通。

☛ 生意经

敢于梦想，是通往成功之路的基础，所有的成功都是从最初的梦想和野心开始的。

金钱让美国人动起来

来自世界不同角落的人种组成的美国人，在蛮荒的旷野里开辟出了一个物质丰饶的新世界，也以辛勤的汗水培育出了一种独特的"美国精神"；美国人以卓越的物质文明孕育起一个骄傲的民族，也为人类点缀了他们独特的光荣和梦想。

在美国的土地上，钱在某种程度上是统治社会的"魔杖"。

对待金钱的态度，既需要我们拿它作朋友，又要当它为陌生人。如果因金钱而折磨自己，那么我们的人生就会变得狭窄，只有用一种坦然的心态去追求，那么我们的人生本身就已经拥有金钱。

巴纳姆说过："获取金钱者是我们族类的恩人。"的确，正是这些人奠定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了美国繁荣、富饶的基础。

敬钱如神，把赚钱视作人生追求，美国商人常常怀着这样的心态驰骋商场，终于创造了一个又一个商战奇迹。

有人曾对美国众多白手起家的百万富翁的早期心理进行深入调查分析，发现他们有一个共性，即对金钱的强烈欲望。当然，这并不就是说任何具有财富欲望的人都能白手起家，因为事业的成功是主客观因素和谐统一的结果。机遇是成功的客观因素，才干、欲望是成功的重要主观因素。一个创业者如果具备了成功的主观条件，遇上适当的时机就有可能会脱颖而出。如果没有创业的欲望，那么即使机会摆在面前，即使具备一定的才能，也很难获得成功。所以，如果没有成为“有钱人”的强烈欲望，那就永远不可能创造出巨大的财富。

美国某报曾在青年中做了一次调查，其中有一项内容是：你现在最崇尚什么职业？为什么崇尚？面对这一问卷，80%的被调查者的答案是：经商，能够赚大钱。因为这种职业既冒险，又充满刺激；既有挑战性，又最能激发人的潜能与才智。

这一直率的回答从侧面反映出金钱作为流通货币在商品经济社会里的能量和作用。可以这样说，是金钱让美国人“动”了起来。不过也有一些人虽有赚钱的冲动，可是在困难面前难以持续较长的时间，有的甚至极少付诸行动，成了一个个“空想家”。

为了赚钱，美国人拼命工作，顽强钻营，从而造就涌现了一批批商业之神、行业巨子。

为了赚钱，美国人经历了其他民族很少经历的各种艰难险阻，也获得了其他民族很少能够获得的机会。

心理学家通过对社会经济学的研究，得出的结论是：致富的欲望是创造和拥有财富的源泉。因而，一个人一旦滋生了这种欲望，便应当立即着手，经过自我暗示和对自己意识能量的激发，构思出一个超乎寻常的创业计划，再通过自己敏锐的头脑与创意，以及特殊知识的灵活运用，使计划更周密、详尽而具有现实可行性，然后凭借自己坚强的毅力、果敢的决断，以及与智囊的高度协作，保证计划的顺利实施和目标的最终实现。

“钱！钱！人生就是钱！在美国尤其如此！”

当约翰·D·洛克菲勒的父亲威廉·洛克菲勒开始这样向他吼叫时，12

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

岁的他已经有过两次非凡的商业实践了。

第一次是“产品出售”：他在树林里掏火鸡的窝巢，将小火鸡抱回家饲养，等到感恩节再将饲养大的火鸡卖给邻村的农民；第二次是“贷款”：他将自己的50美元贷给附近的农民，利息是7.5%。

约翰·洛克菲勒小小年纪，便初涉了“实业”与“金融”两大行业，他和所有美国孩子一样，接受着金钱信仰的熏陶。30年后，他成了美国超一流的“财阀”和世界“石油帝国”的最高统帅。

美国人总是说，要想赚钱，就得自强不息、勤奋不断地工作。

朝气蓬勃的美国人追寻着别人难以想象的东西。他们在沙漠里找到绿洲，在荒原上采出了石油；他们以旺盛的热情和永不放弃的毅力，从无到有，白手起家，积累和创造了财富，赢得和猎取了成功！

美国富翁吉诺·普洛奇身材矮小，出身贫困，小时候几乎三餐不继。他在上小学、中学时，就开始利用放学之后的时间去打工，帮人推销商品。他靠勤工俭学挣来的钱，让自己上了大学。他读的是法律，看来，他今后的人生之路就这样定了——当一名律师。但普洛奇心底却有着另一个念头：“一个好律师，一年可能收入5万美元，甚或10万美元。但是，一名市场推销人员可能——真的可能主宰他的整个世界……”

在这人生的岔路口上，商业和法律之间，或者说冒险和安全之间，金钱的欲望使普洛奇最终还是选择了冒险的道路。为什么？因为他想主宰自己的世界，这一强烈的欲望使他敢于冒险。他具有当一个成功老板的最重要的条件，这就是他想当老板，而且渴望成功！

于是普洛奇开始在一家杂货批发公司当流动推销员。与其他推销员不同，他不是一家一家地去推销，而是把各个地方的商人聚集起来，使他们相信，如果他们联合购买的话，会比较便宜。结果，他成了大宗批发的推销商。他拿的佣金居然比公司董事长的薪水还要多，以至于他的老板给他下了最后通牒：要么改成拿薪水，要不请另谋高就。

普洛奇选择了不拿薪水，他决计自己闯一番事业，也过一把当老板的瘾。他瞄准了豆芽这个东方食品，与几位朋友合伙办起了豆芽加工厂。这个加工厂后来发展成为一家巨大的“重庆公司”。当普洛奇后来卖掉他创立的这家公司时，价格是6300万美元！当时他只有48岁，他还有其他的不动产和投资项目，他个人的身家超过1亿美元！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

普洛奇成功的动力来自于他对金钱的向往，他有他的人生哲学，这哲学始终给了他方向性的指引，那就是：一个人活在世上，若不能兴风作浪使别人刮目相看的话，他的日子一定过得没意思透了！

是的，高收入，高消费，挣了钱就花，花了钱再挣，这是许多美国人生活和工作的格局。拼命去获取金钱和财富，成了美国人衡量成功的重要标准之一。

强烈的金钱欲望是成功的第一动力。美国的马克·欧·哈罗德森说得好："我的生命之火在一分一秒地耗尽，要活就活得轰轰烈烈。"他还说："人生在世，要发明、要创造、要出奇迹，要为整个人类的文明史作出贡献，岂能仅仅做一具行尸走肉，而白白地耗费一份空气呢？"

市场就是金库，顾客就是金钱。爱钱的美国人千方百计、不遗余力的"钱经"之道，对我们每一个经营管理者都是大有启发的。

☛ 生意经

对金钱的向往与热望，成就了一个个腰缠万贯的美国富豪，有时候，热衷于金钱未必就是坏事。

敢冒险才能赚大钱

美国有谚语："冒险里面有天才、勇气和魔法。""勇气喜欢跟利益联姻。"由此可以看到美国人的冒险精神。美国人崇尚"风险越大收益的绝对值越大"的经济学原理，在商业经营中喜欢冒险获取利润。没有冒险，巨大的成功来得总是太慢，利润越高风险越大。大凡成功者都有某种程度的赌性，"不入虎穴，焉得虎子"是他们创造和把握机会的最佳写照。

美国人将冒险精神称之为勇气，具有冒险精神的人更倾向于独自面对严峻形势的挑战，并且能够承受重大的挫折和打击。正是这些特质使他们成为人们心目中的企业家、商人、领袖和冠军，他们能在逆境中给人以强大的激励。

美国经济学家熊比特说："商人能够预见到新的投资领域或新的盈利机会，敢于冒险，敢于投资，从而谋取额外利益。商人不是投机商，而应是一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

位大胆创新、敢于冒险、注重积累的开拓型人才。”

幸运总是青睐勇敢的人，冒险是表现在人身上的一种勇气和魄力。冒险与收获常常结伴而行，险中有夷，危中有利。商人要想有卓越的结果，就应当敢于冒风险。虽有成功的欲望，却不敢冒险，怎么能够实现自己既定的目标?

希望生意成功又怕担风险，往往就会在关键时刻失去良机，因为风险总是与机遇联系在一起的。从某种意义上说，风险有多大，成功的几率就有多大。由贫穷走向富裕需要的是把握机遇，而机遇是平等地铺展在人们面前的一条通道。具有过度安稳心理的人常常会失去发财的机会。所以，人生就要抓住稍纵即逝的机会，而过度的谨慎则常常会失去它。

那些成功的商人，并不一定是因为他比你“会”做，更重要的是他比你“敢”做。美国速递大王联邦快速公司的总裁弗雷德·史密斯就是其中的一个。

弗雷德·史密斯先生说：“我认为，企业家一词在某种程度上应当赋予它赌徒的含义，因为，在许多时候，采取冒险行动并不是最危险的，最危险的倒是坐失良机。”可见，冒险并不可怕，可怕的是坐失良机。

1962 年，史密斯进入耶鲁大学，专攻经济学和政治学。他在大学三年级的时候，写了一篇学术论文，分析运输业的现状。史密斯认为，如果开办一家运送诸如医药和电子元件之类需要优先考虑的、时间性极强的货物的公司，一定会大有市场的。

这种见解无疑是十分有见地的，可是，却没有人欣赏他，因为这是一件非常冒险的事情，没有人愿意去冒这种风险。

1969 年，史密斯决定自己创业，去冒险，去实现心中的梦想。

他首次的冒险经历是着手买下了阿肯色州飞机销售公司的大部分股份，这家公司经常亏损，显得没有什么前途。但史密斯接手后，改善了经营状况，他把这家公司变成购买和出售旧喷气飞机的交易场所，这种变革很成功，在短短的两年内，收入增加到 900 万美元，利润达 25 万美元。

初尝甜头之后，史密斯开始着手更大的冒险，进行近似于赌徒式的投资。

在这一时期，史密斯仔细考虑了一项建立一个能在一夜之间就把小包裹传递到目的地的公司的计划。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经过一系列的调查论证之后，史密斯开始筹办这种公司。史密斯大胆地孤注一掷，拿出他所有的本钱800多万美元做资本，准备大干一场。他的这种投资胆量影响和吸引了一些投资者，他们纷纷加盟，又增加了4000万美元的投资。几家银行这时也对他的这一投资计划产生兴趣，投入了4000多万美元。于是这个公司总投资额高达9000万美元！这在当时是美国有史以来企业做出的最大的单项投资。

1971年6月1日，公司成立了，这便是“联邦快递公司”。

从1971年到1980年，公司的总收入已达5.9亿美元，事实证明史密斯的投资是十分正确的。

史密斯说：“我们的冒险终于有了回报。事实证明，我们的冒险不是盲动，而是富有卓识远见的投资行为。”

因为主动出击，史密斯终于成了美国的速递大王。美国的商业学校还把他的冒险创业经历作为创业典范加以分析研究。

冒险常常和成功相伴，冒险的价值不仅仅是它可以把握机会，更重要的是这样的行动本身同样可以创造出机会。瞅准行情，大胆下注，财富便会滚滚而来。

美国纽约曼哈顿区的华尔街是世界著名的金融中心，是世界最富有的街道和投机者向往的乐园。在华尔街的发展史中曾涌现出无数的风云人物，赫蒂·格林夫人就是其中一位赫赫有名的女性，她被誉为“华尔街上的女巫”。

格林夫人精明能干，她在马萨诸塞州继承了约600万美元的财产。她不想坐吃山空，更不愿过一般贵夫人养尊处优的生活，她要做一番轰轰烈烈的事业。于是她雄心勃勃地只身来到纽约，投身于冒险刺激的股票行业。

格林夫人鼓鼓囊囊的手提包里常常带着充饥的粗面饼干，当然也有各种零零碎碎的纸片，显得着实可笑。然而，你别看她表面衣着朴素，生活节俭，正是在这个看来似乎古怪的行为后面，格林夫人却暗暗地进行着以百万美元计的大宗买卖，表现出了能同那些高明男子进行竞争的智慧和冒险精神，也使许许多多其他的股票商望而生畏，甚至破产。

格林夫人在华尔街经过几十年辛苦奋斗，忍受了一般人难以忍受的打击和冒险，终于取得了成功。在她1916年去世时，财产从600万美元变成了1亿美元，成了美国最富有的女性之一。

在风险面前胆怯的人不敢去做前人未做过的事，当然也不会体验到冒险

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的刺激与成功的喜悦，结果只能是永远也不会有什么作为，甚至被时代所抛弃。商业经营上的成功常常属于那些敢于抓住时机、敢于冒险的人。

生意经

走别人未曾走过的路，说来容易，但要具体去做，并非每个人都能做到。美国人天生具有敢为天下先的冒险精神，这种大胆追求成功的精神，推动了美国各行各业的快速发展。

选定就决不放弃

在美国，大到跨国公司的总裁，小到小杂货店的掌柜，就他们的工作特性、肩负的重任来说，都是一样的老板。当我们检视这些大大小小的老板时，我们会发现，凡属成功的或具有成功前途的老板，绝大多数都是具有坚韧不拔精神的人。他们不甘于平庸的生活，希图有独立创业的机会，他们比一般人更具顽强的精神，更富有自我挑战的勇气。成功的欲望是使他们迈向成功的原动力。他们也有过失败，但执着使他们永不言败，从不向失败低头，而且愈挫愈勇，奋勇争先。

1854 年，美国企业家赛勒斯·菲尔德和他的兄弟制定了一个大胆的计划：把新斯科舍省和纽芬兰省通过海底电报电缆连接起来。

对赛勒斯来讲，这实在是一个有趣的项目。不过，仅仅是连接加拿大境内的两部分他似乎觉得还不是很满足。赛勒斯的目光越过美洲，一下子看到了英国，为什么不通过海底电报电缆把两个大陆连接起来？这才是一个真正有卓识远见的伟大任务。

随后，他就全身心地开始推动这项事业。整个工程十分浩大。赛勒斯使尽浑身解数，总算从英国政府那里得到了资助。然而，他的方案在议会遭到了强烈的反对，在上议院仅以一票之优勉强通过。随后，赛勒斯的铺设工作就开始了。

但是，事情并没有计划的那么简单。电缆的一次次不幸中断，让参与此事的很多人都泄了气，公众舆论也对此流露出怀疑的态度，投资者更是对这一项目失去了信心，不愿再投资。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果不是赛勒斯，如果不是他百折不挠的精神，不是他天才的说服力，这一项目很可能就此放弃了。后来，电缆再次全部铺设完毕，中途没有中断，甚至几条消息也通过这条漫长的海底电缆发送了出去，这似乎显示一切已经大功告成了，可是偏偏这时，电流突然又中断了。

所有人都绝望了，除了赛勒斯和他的一两个朋友之外。赛勒斯依然没有放弃，经过坚持不懈的努力，他又一次找到了投资人，再次开始新的尝试。开始一切都很顺利，但最后在铺设横跨纽芬兰 600 英里电缆线路时，电缆又突然折断了，掉入了海底。于是，这项工作就耽搁了下来，而且一搁就是一年。

困难，挫折，赛勒斯仍没有被吓倒。凭着一股执著的劲头，他又组建了一个新的公司继续从事这项工作，而且制造出了一种性能远优于普通电缆的新型电缆。然后，新一次试验又开始了，并且顺利接通，发出了第一份横跨大西洋的电报！

第一个使用这条线路的客户竟然是英国的维多利亚女皇。她给美国总统发了一封 103 个字的电报。不过，由于信号太弱，这封电报花 16 个小时才被破译出来。当第一个信号穿越大西洋海底的时候，那是赛勒斯一生中最感到荣耀的时刻。

可是没多久，事情开始慢慢变得有些不妙。信号变得越来越弱。又过了一两个星期，有一位技术人员决定要把“音量调大”，他把信号传输从 600 伏加大到 2000 伏。这一下，事情搞砸了。不知道在大西洋广阔海域深处的哪一段电缆被烧毁了。

整个线路摧毁了。同时被摧毁的还有赛勒斯的声誉。

这个挫败刺痛了赛勒斯，他又组建了一个电报电缆公司，并开始筹集资金。不过，寻找资金来源是一件很令人头痛的事。他本人已是声名狼藉，在他的第一次冒险中已经使数百万美元付诸东流。此时此刻，人们对他都是避之唯恐不及。但赛勒斯没有放弃，他依然充满诱惑力地利用一切机会喋喋不休地向人们述说横越大西洋的电报通信的无穷优势和诱人商机。

8 年坚韧不拔的努力终于成就了他的事业。1866 年 7 月，一艘名为“伟大东方”的巨轮接近了新大陆海岸。它在大西洋海底成功地铺设了电报电缆。任务完成了，梦想实现了。就在这短短的一瞬间，海洋和世界的距离被永久地缩短了。以往要用几个星期才能经海运传递到的信息，如今只要几分

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

钟就可以穿越大西洋了。

诸多的美国成功人士都是这样取得成功的，赛勒斯只是其中的一员。雷格莱专心生产和制造 5 美分一包的口香糖，结果使他赚了数百万的利润。亨利·多尔蒂专心建造和经营公用设施工厂，并使自己成为一个百万富翁。英格索尔致力于生产廉价手表，终于使全世界充满了各式各样的钟表，这使他获得了大笔财富。史塔勒专心经营“家居旅馆服务”，不但自己成为富翁，也使得住进他旅馆的几百万房客非常满意……

奥运金牌得主不光靠他们的运动技术，而且还靠他们坚持不懈的精神，商界领袖同样如此。远大的目标就是推动人们前进的梦想，实现梦想却需要长期坚忍不拔的精神。随着这梦想的实现，你会明白成功的要素都包含什么。没有远大的目标，人生就没有瞄准和射击的目标，就没有更崇高的使命能给你希望；选定目标而决不放弃，才不至于在成功路上半途而废。正如道格拉斯·勒顿说的：“你决定人生追求什么之后，你就作出了人生最重大的选择。要想如愿，首先要向着目标坚持走下去。”有了理想，你就看清了自己想取得什么成就。有了目标，你就有一股无论顺境逆境都勇往直前的冲劲，坚持不懈便使你取得超越你自己能力的东西。

普通人之所以不能成功，并非因为他们没有追求目标。他们缺少的只是“一个”目标。因为他们的目标太多，无法将精力集中到一个点上；遇到难关就放弃，又转到别的目标上。这就好比走路一样，这条路上走走，又折回来，再往另一条路上走走，结果总在原地转圈子。只有抓住一个目标，认准一个方向，逢山开路，遇水搭桥，奋勇前进，决不回头，才会到达理想的目的地。

生意经

商场上的胜利，得来也非易事，一旦确定目标，就要有打硬仗的心理准备，遇到难题迎难而上，如此才可能达到目标。

打造战略品牌，名扬天下

在中国的商业经营理念里，“酒好不怕巷子深”一直被肯定和宣扬，这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

无疑是潜在地说明了品牌的效应。美国人同样也非常擅长打造品牌，注重名牌的威力。诸如微软、可口可乐、迪斯尼、IBM、宝洁、沃尔玛、美孚石油、吉列、耐克、美宝莲、雅诗·兰黛、凯迪拉克、林肯、联邦快运、KFC、麦当劳、星巴克、百事、英特尔、通用电气、万宝路、福特、通用汽车、锐步等等，都是闻名世界的名牌。

打造一块金字招牌名扬天下，正是美国商家抢占国际市场的重要经营手段之一。

名牌是长期稳定的高质量、优质服务所创造的为广大消费者所喜爱和接受的商品品牌。名牌的形成是市场决定的，是消费者公认的，而不是由哪个电视台、报刊、协会评出来或指定出来的，因此公司必须下定决心练内功，以市场需求、消费者需求为目标，创造自己的名牌。名牌要为消费者了解、喜爱并接受，离不开各种形式的宣传，但真正的名牌不是宣传出来的，它仍需要公司坚持质量至上的战略。另外，名牌也是品牌知名度、美誉度和市场占有率高度统一的产物，它需要公司精心设计、策划，并付出辛勤的耕作。

美国商人经过多年真枪实弹的考验，他们清楚，公司的发展，要有自己的品牌，公司的发展过程也就是创造名牌的过程。一个公司拥有了自己的名牌，将会比你拥有机器、工厂更重要，拥有了名牌，就会使你的公司及产品在市场上占有主宰地位和垄断优势，让你的产品在市场上纵横驰骋，让你的竞争对手在夹缝中生存。名牌会送你一顶王冠，让你做“王”。每一个品牌都会有自己特有的形象，一个没有固定的、独特的形象的品牌，是绝不会在公众心里留下深刻和不可磨灭的印象的。当一个著名的品牌建立起来，并被几代人广泛接受的时候，品牌已经超出了仅仅作为商品的意义，它已经成为一种符号和象征，已经成为文化的一部分。人们看到一个品牌，就会联想到除它代表的商品之外的一些东西，比如地位、尊严、传统以及对往事的回忆等等。消费者在消费一个品牌时，他消费掉的不单纯是商品本源的使用价值，还包括自信、地位，以及虚荣心等。在很多时候，使用价值反而成为次要的东西。所以当一个传统品牌生命力状态良好的时候，随意改变品牌的形象，可能会导致消费者的不满，最终会得不偿失。

拥有了名牌，就会给你的公司和产品带来无限的增值效应。名牌产品在其销售过程中，会因为它鲜明的特色及其在消费者心目中的良好形象，增强消费者的信心，从而促进产品销售额的增加。品牌产品也会因质量、功能等

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方面的独到之处，而使其售价大大提高，从而增加你的利润。

公司的品牌是走向市场的通行证，公司的名牌更是一张高级别的“特别通行证”，有助于你的产品纵横国际市场。公司的品牌就是你的公司智慧和经济实力的代表，也是国家的国际形象和民族形象的体现，就像美国万宝路集团总裁马克斯·韦尔说的那样：“公司的牌子如同储户的户头，当你不断用产品累计其价值时，便可尽享利益。”

但是，一个企业要形成和树立一个品牌并不是件容易的事，而丧失一个品牌却是易如翻掌。比如美国的派克钢笔公司。

派克钢笔公司曾经是世界闻名的跨国公司。它创建于 1886 年，经过 100 年的发展，它在世界各地设有 12 家分公司，有 120 多个销售商和独家经销商，产品畅销 154 个国家和地区。但是，自 20 世纪 80 年代以来，派克公司却连年亏损，以至于在 1985 年 2 月，被其在英国的经理集团所收购。

1982 年，派克公司新任总经理詹姆斯·彼得森在对公司改革的过程中犯了一个严重错误，使派克公司走向衰落。过去，派克公司以生产优质、高档的钢笔而享誉世界，派克金笔曾被许多人用以显示自己的身份和气度不凡。20 世纪 80 年代初，美国克劳斯钢笔公司向派克公司发起进攻，大量生产新型高档钢笔，派克公司面临着挑战。1982 年彼得森上任后，不是把主要精力放在改进派克笔的款式和质量上，以巩固已有的高档品市场，而是热衷于转轨经营每支售价在 3 美元以下的钢笔，争夺低端钢笔市场。结果，派克公司的产品形象受到严重损害，许多失望的消费者转而购买克劳斯等公司生产的高档钢笔。而派克公司生产的廉价钢笔一方面因无法适应消费者的需求特点，不能吸引新的消费者，另一方面遭到了低档钢笔生产企业的顽强抵抗。在这种情况下，派克公司完全丧失了竞争优势，销售每况愈下，高档笔市场的占有率下降到 17%，销售量只及克劳斯公司的 50%，亏损额日益增加，以至于到 1984 年，亏损额竟高达 500 万美元。

一个品牌一旦形成稳定的形象，其局限性也会潜在形成，即它的产品种类、消费群体就会有相对稳定的范围。而要突破这一范围的限制去开拓新的领域，却可能是危险的。这种冒险在于可能会失去原来的市场，而能否获得新的市场又是一个未知数。

品牌是一种软资产，一笔无形的资本，要重视和树立本企业的名气，一定要加强对品牌的严格管理，品牌管理就是对本企业形象的树立和维护。只

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有管理上品位，品牌才能保得住。信任来自于某些稳定不变的东西以及基于此产生的合理预期，人们购买名牌商品就是基于对名牌一贯形象的信任。

小企业在实力壮大到一定程度时，会采取自创品牌的策略，也即产品品牌化的决策。

当今世界，商战愈战愈酣，愈战愈残酷。在市场经济的广阔天地里，每一个公司都想傲视群雄，立于不败之地，那么它必须像美国商人那样，制造并拥有自己的“核子武器”——名牌，只有这样，才能威慑群雄，震撼世界。名牌不是天上掉下的馅饼，它是靠公司各方面的努力得来的，公司必须能够充分认识到名牌的内涵。

生意经

一个好的品牌形象包含的内容不仅仅是质量，它还是一种文化、一种符号、一种象征、一种信念。

追求创新，勇于变革

当今世界，一日千里的技术革新逼迫着企业家们做出选择：要么率先研究、发明、创新，将你的标准强加于人；要么寄人篱下，顺应他人制定的标准，跟在人家后面亦步亦趋。

美国商界有句格言：“经营就是要以变应变。”戏法人人会变，各有巧妙不同。在各种市场竞争环境的变化带来的挑战面前，美国经营者懂得变通，以万变应万变，想顾客之所想，急顾客之所急，帮顾客之所需。

在急剧变化的年代，变是唯一不变的真理。商界充满着机遇和挑战，情况变化了，如何巧于周旋以变应变？在科学技术日新月异的今天，因循守旧的人在变化的局势下很难有所作为，唯有适应时势的需要而革故鼎新，才能抓住商机，成为行业的先锋，获得更多的财富。

要想把事业做大，就不能只沿着一条路走下去，不创新、不前进，最终会被时代发展的大潮所淘汰。商人要想保持事业长盛不衰，就必须随时进行自我更新。自我更新不仅仅是产品的创新，还要有管理上的创新，以适应不断变化的市场需求。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美国英特尔公司可以说是世界上电脑硬件业的中坚。但进入 20 世纪 80 年代后，英特尔公司出现了经济滑坡，原因有两条：一是美国经济不景气，二是公司没有选择正确的行销策略。由此可以看出，仅有技术创新是不够的，还必须有管理上的创新，只有改变以往的行销策略，才能跻身当今市场。当时日本半导体业已经崛起，他们拥有受保护的国内市场、低利率贷款、政府提供或赞助的资金、合作式的研究开发，以及业务发展上的支援。在短期内，日本公司甚至不必担心能否赚到钱。

在这种情形下，美国公司所采取的策略通常是不断进行技术创新，推出新产品和新的制造程序，由此占有最有利的市场，获得高额利润。

1981 年，英特尔公司正式开发了一种记忆晶片，即 2764EPROM。该晶片用以存放一些可供重复操作的电脑程式，以便电脑能够重复做某些动作。其最大特点是，如果要改变晶片中存放的内容，只需把旧内容消掉再存入新内容即可，而不必开发新晶片。在此之前，记忆重复性程序的晶片必须根据不同的使用目的而特别设计，这种设计耗费的成本相当高。

新产品开发成功后，下一步是如何制定有效的行销策略。根据以往的经验，继续采取以往的策略很难在新产品投入市场之后与日本人竞争。为此，英特尔公司把经理鲍伯·德比从日本召回。德比在日本待了两年，对日本的行销策略有较深的了解。他建议：立刻推出该晶片，以取得领先优势；采用一种和过去截然不同的制造方式；低价供应该晶片（在第一年上市期间，单价为 16 美元，而按照以往的做法，价格应定在 70 美元），并使品质和产量立刻提高到日本人无法追上的水平，直接侵入日本市场。

德比的建议引起了英特尔公司的极大震动。这是因为，该建议所要求的产量在过去从未达到过，所要求的品质从未在初期生产阶段就达到过。一直到德比的建议得到了负责 2764EPROM 专案的艾德·盖尔巴克的赞同后，情况才开始好转。

最后这个产品终于制造出来了，而且在质和量方面也进步得相当快。不久之后，日本的富士通公司打算来考验一下英特尔公司大量交货的能力。他们提出一份 2.4 万个产品的订单，并要求在 3 个月内交货。这使得生产部门疯了似的挑出每一个可用的晶片，以达成生产目标。从那时起，成功就有了保证。由于 2764EPROM 的创新性和上市时的声势，这种晶片成为最畅销的产品，在日本市场的直接攻夺战也获得了成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

英特尔公司终于在这个市场中保住了霸主的地位。毫无疑问，英特尔公司就是凭借高科技创新成为霸主的。

固步自封是无法应付棘手问题的，必然会把自己带入一个动乱的世界。在当今激烈竞争的市场上，没有一项产品能永远占据市场。企业要想持久地占领市场，必须把产品开发作为企业生存发展的关键。只有产品不断更新换代，管理策略不墨守成规，才能适应不断变化发展的市场需求，以及科学技术迅速发展和产品周期不断缩短的趋势，否则难免会在竞争中败北。

创新是一种具有高度自主性的创造性活动，依赖于员工的积极参与和真诚投入。企业的以变应变离不开员工的创新能力。全球各地各行各业的企业都面临着同样一个重大课题，即如何释放创新的巨大潜力。现代企业要在纷繁多变的市场经济的不平衡中寻找发展和获利的机会，领导者必须鼓励每个员工主动创新。

比尔·盖茨反复向员工强调："微软离破产永远只有 18 个月"，意在使员工保持创新的紧迫感。然而，值得注意的是，在有些企业中，不但员工对现状感到满意，领导者也同样安于现状，就好像整个企业都被魔咒催眠了似的。在这种情况下，形势可能严重到许多恶兆纷至沓来，但是着了魔的人仍然浑然未觉。因此，企业管理者不仅要有变革思维，还应该引导企业员工用"以变求胜"的态度去关心企业，这是至关重要的。

美国人做什么行当都能赚钱，因为他们懂得不断创新，在新奇上面下足功夫。人们大多都有一种求新的欲望，如果你把握了这一点并努力为此做事，那么你的事业就会不断发展。

生意经

固步自封只会走向末路，在激烈竞争的今天，唯有适时革故鼎新，才能抓住商机，成为行业的先锋，获得更多的财富。

把顾客当做上帝

美国人把钱看得比什么都重要，但又决不把钱挂在嘴上，而是放在自己的心里，贯彻于商业行为的始终。但随着市场竞争的不断加剧，一味主动地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想方设法从顾客手中赚钱已日益艰难，这就促使许多商人纷纷改弦易辙，打起让顾客占主动的主意。

当然，这种让顾客主动掏自己钱包的念头需要一些经商的技巧来实现。在美国，商人奉行的诸多商业原则中，把顾客当成上帝，一切从顾客的角度出发，无疑是最具代表性的。

美国商人把顾客当成老板，甚至是上帝，教导企业下属员工一定要尊重顾客的意见，奉行顾客永远正确的原则，但这并不是说他们为了顾客的利益可以置企业的利益于不顾。真要是这样，那此前提到的美国商人的拜金主义、利己思想，岂不是难以自圆其说？

他们把顾客当成上帝，一切从顾客的需要出发，在根本上，就是要维护企业的利益，使企业赚取最大限度的商业利润。

美国人知道，企业存在于市场间，靠市场需要、市场认可来生存，而顾客几乎就是市场的代名词，争取到更多的顾客，就等于拓宽了企业在市场中的生存和发展空间。在现代化的商业社会，所有的商业行为都必须遵循公平、自愿的原则，在行业竞争日趋白热化的条件下，企业赚取商业利润的手段和途径，就是争取更多顾客，让顾客自觉自愿地购买企业的产品，参加企业的消费。一切从顾客的需要出发，把顾客当成上帝，是实现这一目标的唯一最佳途径。

零售巨头沃尔玛之所以能够吸引顾客，除了低廉的价格，还有一个根本的原因就是：沃尔玛认为顾客是企业的“老板”和“上司”。

沃尔玛创始人萨姆·沃尔顿一针见血地指出：“顾客能够解雇我们公司的每一个人，他们只需要到其他地方去花钱，就可做到这一点。”他提出“只有顾客才是老板”“顾客永远是对的”的经营哲学，并且制定了一系列服务准则，以此来提高沃尔玛的服务质量。

沃尔玛公司有着这样的经营宗旨：“成功的连锁店经营的秘密就是给顾客们想要的东西。如果你站在顾客的角度考虑问题，就会想要得到：种类众多的高品质的商品；尽可能低的价格；所购商品的满意服务；友好的、有见识的服务；便利的时间；免费停车场；愉快的购物经历。当你进入一家百货商店，在某种程度上你的收获和感受超过了你的期望时，你就会喜欢它；当它给你带来不方便，或者让你觉得无法忍受，或是表现出对你视而不见时，你就会讨厌它。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

沃尔玛售货员们的任务，不是卖货收钱这么简单，而是发现和寻找为顾客服务的机会，创造顾客满意的奇迹。售货员在沃尔玛的价值，就是为实现顾客的满意而随时寻找向顾客提供非同寻常的服务机会。

“顾客至上”在沃尔玛公司是实实在在的行动指南，是贯彻始终的经营理念，而不是贴在墙上的标语口号，更不是唱给别人听的高调。

沃尔玛强调要为顾客提供“可能的最佳服务”，“为顾客提供比满意更满意的服务”，为此，沃尔玛还制订了两条尽人皆知的规定，第一条：“顾客永远是对的”；第二条：“如果顾客恰好错了，请参照第一条！”沃尔玛的各连锁店，不管是乡镇的还是闹市区的连锁店，不管生意有多好、店员有多么忙碌，只要顾客提出要求，店员必须在当天太阳下山之前满足顾客的要求，完成当天的事情，方算达到标准。这被称为“太阳下山”原则。

萨姆·沃尔顿要求无论何时，只要顾客出现在 3 米距离范围内，员工必须微笑着迎上去，看着顾客的眼睛，主动打招呼，鼓励他们咨询和求助。同时，对顾客的微笑，沃尔玛公司还有量化的标准：“请对顾客露出你的 8 颗牙齿。”

沃尔玛员工的服务要使顾客在购物过程中自始至终地感到愉快，服务要超过顾客对服务的期望值。要求员工永远要把顾客带到他们找寻的商品前，而不是仅仅给顾客指一指，或是告诉他们商品在哪儿；要求员工熟悉所在部门商品的优点、差别和价格高低，每天开始工作前需花 5 分钟熟悉一下新产品，对顾客介绍商品时要详尽、周到；对常来的顾客，打招呼要特别热情，让顾客有被重视的感觉。沃尔玛十分重视营造良好的购物环境，经常在商店开展种类丰富且形式多样的促销活动。如社区慈善捐助、娱乐表演、季节商品酬宾、竞技比赛、幸运抽奖、店内特色娱乐、特色商品展览和推介等，以吸引顾客，增加顾客购物的情趣。

沃尔玛对顾客“百依百顺”，坚持毫不犹豫地实行“无条件退款”原则，确保顾客永无后顾之忧。沃尔玛的 4 条退货准则是：第一，如果顾客没有收据——微笑，给顾客退货或退款；第二，如果你拿不准沃尔玛是否出售这样的商品——微笑，给顾客退货或退款；第三，如果商品售出超过一个月——微笑，给顾客退货或退款；第四，如果你怀疑商品曾被不恰当地使用过——微笑，给顾客退货或退款。

在“顾客至上”原则指导下提供的良好服务，成为沃尔玛公司吸引顾客

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的制胜法宝，不仅赢得了顾客的热情称赞和滚滚财源，而且为企业赢得了价值无限的“口碑”，为企业长盛不衰的发展奠定了坚实的基础。

其实，为顾客着想，礼遇顾客，在商业经营中已经算不得什么大秘密。无论是在亚洲还是在欧洲，企业经营中把顾客当成上帝的例子，都屡见不鲜。

美国经济独步世界，美国商人的行为卓尔不群。他们把顾客当成上帝，也不仅仅是停留在产品营销方面，而是贯彻于商业行为的始终，从企业策划、产品设计，一直到售后服务、售后追踪，乃至新一代产品的研制和开发，这就不能不令人大为敬佩。

生意经

“把顾客当做上帝”已经成为现今每一个商家心照不宣的经商秘诀。从竞争的意义上讲，让顾客满意，赢得顾客的忠诚，是现代企业迎接挑战、锐意进取的基础和前提。

借助人脉成就事业

人际关系是很微妙的东西。我们在世上的一举一动，所接触的大人物或小人物都很可能变成日后成败的因素。而世间密密麻麻地结着人际关系的网，我们每一个人都生活在一个个的网目之中，攀缘着网丝可以和许多人拉上关系。假如你能和这么多人建立良好的人际关系，使他们成为在事业上帮助你的朋友、在生意上照顾你的顾客，相信你的事业一定非常成功。

通过人脉关系网成就自己的事业，美国商人十分精于此道。

那么，怎样才能建立起新的人际关系网呢？我们可以向美国商人借鉴借鉴。

首先，要有具体的行动——积极地走出去，创造与人交往的机会。公司以外的各种各样的聚会要率先出席，各类家庭聚会也要参加，不要嫌麻烦。如果有不同行业的交流会之类，也要主动地参与筹划，加入有关兴趣的圈子也是极好的机会。性格内向的人往往特别回避各种聚会，其实这对自己的经商生涯十分不利，必须以坚强的意志克服自己的厌倦情绪，积极地参加。

会见成功立业的前辈，能转换一个人的机会和命运，结交比自己优秀的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

朋友，能使我们更加成熟。要与人相识，并不像通常所想象的那么困难，结交地位较高的人也是如此，尤其是年轻人，可以无所顾虑地和地位较高的人接近。

1921 年 6 月，哈默以“驻莫斯科美国医疗队”的名义前往新生的苏维埃去访问，寻找商机。不用说，哈默受到了苏联政府的欢迎，并被邀请考察乌拉尔地区。

考察途中，哈默看到的是这样的情景：一面是遍地饥荒，一面却是成堆的皮毛，成堆的宝石、白金，还有堆积如山的木材、矿石……

“为什么你们不出口这些东西来换回粮食呢?”哈默不解地问陪同考察的苏联官员。当哈默了解到苏方很想这样做但苦于没有可行途径时，立即意识到这是一个大好机会：美国粮食正值丰收，价格暴跌，甚至很多粮食被扔到海里或烧掉，而宝石、皮毛等在美国却非常紧俏。

哈默当即表示，他愿意竭尽全力办成这件事，并立即发电报给在美国的家人，让他们快速收购 100 万美元的小麦，运到彼得格勒。

哈默的行动受到市民“救世主”般的欢迎。在满载小麦的火车抵达莫斯科的当天早晨，哈默就被召到列宁的办公室。列宁对哈默的行动倍加赞赏，并大力支持他与苏联做生意，鼓励他来苏联投资，并委任他为苏维埃红色政权对美贸易的代理商。

因为有了列宁诚心实意的鼓励和支持，哈默决定充分利用这一关系。

“汽车大王”福特有拖拉机，而这正是苏联发展农业所急需的。哈默 1921 年 11 月回到美国后，向福特介绍了苏联的情况，福特当即决定请哈默当福特公司在苏联市场的独家经销代理。由于有了福特的“代理”的头衔，哈默走到哪里，哪里的汽车公司也都愿意让他当它们在苏联的独家经销代理商。

福特拖拉机一批又一批地销到苏联，非常抢手。与此同时，哈默的皮毛、宝石收购站顾客潮涌而至。从 1923 年至 1925 年，哈默的贸易盈利翻了几番，每年达到十多万美元，甚至几十万美元。为了适应迅速扩大的易货贸易，哈默又相继在英国伦敦和德国柏林开设了贸易分支机构，还在爱沙尼亚买下了一家银行。

1925 年夏季的某一天，哈默在莫斯科的商店里买了一支铅笔，花了 26 美分，而当时美国铅笔的售价只有两三美分。于是哈默利用与列宁的特殊关系很快申请到一张开办制笔企业的许可证。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很快，哈默的制笔厂顺利开工，到 1926 年，年产铅笔达到 1 亿支，成为世界上最大的铅笔厂之一；到 1927 年，年产钢笔 9000 多万支。这些笔不仅满足了苏联的需要，而且还有 20%左右出口到英国、土耳其、中国、伊朗等十几个国家。

1929 年底，哈默将他的制笔厂等卖给了苏联政府，后来，哈默又同苏联签订了一笔近 200 亿美元的合同，这也得益于他与苏共总书记勃列日涅夫结成好朋友的关系。另外，为了使自己的化肥生产占领更大的国际市场，哈默又以相当于 280 万美元的西方石油公司股票收购了世界最大化肥销售商“国际矿石与化肥公司”，从而使自己的销售网一下子遍布 60 多个国家和地区。

良好的人际关系及其运用，是现代人发家致富、功成名就的第一法宝。在这光荣桂冠的背后是优秀的社会活动能力和踏踏实实的努力，它对于初生牛犊不怕虎的青年，意味着什么呢？那是骄人的资本，那是成功的曙光，那是事业的基石！在现代人力资本理论中，人的能力被认为是人生最重要的财富、事业最宝贵的资本，而尤其以社会活动能力为重。美国企业家艾柯卡，被人们认为是社会活动方面登峰造极的人物，他善于敏锐地观察每一个人，擅长恰当地与周围的人交流。在社会活动中，他如鱼得水，游刃有余，走到哪里都成为人群的中心，甚至有许多人要求他去竞选总统！难道他是一个如爱因斯坦般的顶尖级天才吗？难道他有着阿波罗一般俊朗的容颜吗？不，他只是一个外表普普通通的人，和你我一样，消失在人群中便难以认出，但他的魅力来源于他那超人的社会活动能力：他倾听、他微笑、他交谈，无形之间便将人与人的心拉得很近很近，以至于一位与他打过交道的企业界资深人士评价道：“艾柯卡的魅力足以使一面之交的人也终身与他为友。”这就是艾柯卡从一无所有到功成名就的秘诀！这就是他一生最为骄傲的资本：与人打交道，广泛建立人脉关系网。社会活动能力是艾柯卡一生中生财有道的那只“聚宝盆”，永不匮乏，源源不断！

 **生意经**

人脉是成功路上最重要的资源，没有哪个人只凭自己就能成功的，因此，广结人脉关系网是走向成功的一个最有效的手段。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

招贤纳士，共谋霸业

面对市场上的激烈竞争，一个企业要想不被淘汰出局，就要不断努力让自己更加优秀，就要以人为本拥有更多优秀的人才。没有人才的保障，只靠技巧与人争天下，就不能一步一步把公司推向壮大。要想制造出比竞争对手更物美价廉的商品，就需要有高水平的科学技术，而高水平的科学技术是人的智慧的结晶。智力是公司壮大的源泉，人才济济是做大公司必须选择的第一条捷径。因此，开发、吸收和利用人才显得极其重要。

美国美孚石油的创始人约翰·D·洛克菲勒便是擅长招贤纳士的一个高手。

约翰·D·洛克菲勒可以说是美国商业名流中最有名的了，他把一种普通的炼油作业转变为全球最大的工业企业，而且在这一过程中，促进了巨大的石油工业的形成。由于洛克菲勒对美国经济社会发展的巨大贡献，1985 年美国评选历史上对美国社会影响最大的 10 名企业家时，洛克菲勒名列第二。

洛克菲勒一生中树敌无数，但是聪明过人、目光远大的洛克菲勒却善于不断地从敌对势力中，把最有生存力和竞争力的强者吸收到自己的阵营中来，为己所用。

在这群最强的对手中，最具有传奇色彩的当数阿吉波特了。当时年仅 24 岁的阿吉波特，曾经使洛克菲勒为了彻底垄断石油行业而打算成立的“南方开发公司”尚未成立就流产了，令洛克菲勒经历了平生第一次大败，他是洛克菲勒平生遇到的第一位强敌。

从那时起，洛克菲勒开始逐步接触这个年轻人，同时也采取种种策略来分化、瓦解那些结成同盟的小石油生产者，以高价收购原油，打破了他们的封锁计划，瓦解了生产者同盟的防线，并成功地把阿吉波特也拉到了自己的阵营中来。

后来，阿吉波特开始逐渐地帮洛克菲勒说话，多次为洛克菲勒家族的垄断事业出谋划策。在洛克菲勒从兼并到行业垄断，一直到最后建立起庞大的托拉斯组织的进程中，阿吉波特的存在发挥了重大作用，他逐渐成为美孚石油公司管理层中的后起之秀，深得洛克菲勒的信任。洛克菲勒退休之后，力举阿吉波特作为第二任董事长，领导他庞大的帝国进一步拓展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

律师多德是当时最有才干的一位，他还是一名最早专门受一家公司委托的律师。正像多年前投身到洛克菲勒旗下的其他人一样，他也曾与洛克菲勒为敌。

在南方开发公司的方案推行期间，多德在多次公开会议上指责美孚公司是条“蟒蛇”，后来，他又代表产油地区对美孚公司提起诉讼，但洛克菲勒并没有因这段历史而错过这么一名能干的律师。当他的帝国规模膨胀到与美国的法律相抵触时，他向多德伸出了求援之手。他希望多德能利用法律知识协助他建造一个完美的经济帝国。

根据洛克菲勒的建议，多德于 1882 年炮制出托拉斯协定，美孚石油公司改组为美孚托拉斯，使洛克菲勒能以信托方式来掩盖明目张胆的垄断。美孚石油公司在改组之后，拉进了 60 多家公司，其中 40 家公司的所有权完全属于美孚托拉斯，另外 26 家多数权益也掌握在美孚手中。托拉斯体制成功地制止了外界对它进行调查和揭露，它不但使洛克菲勒精心勾画 10 年的垄断蓝图得以实现，而且也改变了资本主义社会的发展史，形成了美国历史上独特的托拉斯垄断时代。多德在其中确实功不可没。

同样的人物还有纽约州议员赫伯恩，他曾发动了一场对美孚公司的大规模调查。恰是在这次调查活动中，洛克菲勒注意到了赫伯恩所表现出来的才能，从而招揽其成为财产管理人。

正是由于洛克菲勒不断地把眼光投到敌对的阵营中去，他才得以广揽天下人才，共谋霸业。

洛克菲勒曾自己评价自己的班底：“我的班子由两种人组成：一种是有才干的朋友，一种是有才干的敌人，敌人是过去的，而今天已经是朋友了。他们绝非是乌合之众、庸碌之辈，他们全能独当一面。我无需面面俱到，我要做的只是统管全局，确定战略，他们每个人都是天才。我想，这就是美孚公司获得成功的原因。”这同样也是洛克菲勒家族获得成功的原因。

美国商人能长期富甲天下，除了充分利用美国优越的自然条件外，主要源于美国的科学技术在世界上的领先地位，而这又有赖于其拥有大批一流人才。美国除了自己培养人才外，还善于吸纳、引进和罗致天下人才为己所用。其吸引人才之法有二：一是给予高薪，二是为之提供良好的研究条件。

美国政府在人才政策上极其重视，美国是最舍得在科研上花钱的国家。据统计，它的科研经费要多于主要西方发达国家之总和，并仍在逐年增加。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为了引进国外人才，美国还两次修改了移民法，对于有成就的人才，不考虑国籍、资历和年龄，一律允许优先进入美国。

这些政策给美国商人提供了便利，因而，美国诸多的大企业都大胆引进外籍人才，大刀阔斧地招贤纳士，只要是人才，不惜用高薪聘请。

在美国著名的“硅谷”工作的科技人员中，有33％以上是外国人。在美国从事高科技工作的工程学博士研究生中，外国人占66％。美国33％的名牌大学的系主任是华裔学者。在美国星球大战计划中扮演重要角色的也是外国科技人员。

重视人才促进了经济的繁荣，美国商人使美国成为世界上最富裕的国家。

生意经

开发、吸收和利用人才是每个企业立足发展之根本，善用人、用对人才会使企业不断发展，逐步壮大。

与美国人的交往和禁忌

美国是无可争议的经济强国，美国商人的触角遍及世界的每一个角落。学会与美国商人交往，是每一个期望成功的商人所必须具备的技能和本领。

有强大的国家经济作为后盾，每个美国商人先天养成一副财大气粗的模样。在许多世界知名品牌、跨国公司的映衬下，美国商人的傲气更是不可一世的。在与之进行合作谈判时，最理想的做法是保持不卑不亢的态度，随机应变，争取主动。

美国商人也多以大国子民自居，兼之200年文化传统的熏陶，美国商人的性格趋于开放豪迈，他们热情奔放、真诚、坦率、感情外露，所以与之相处并不困难，他们在社交礼仪中的禁忌也比其他国家要少许多。但他们不喜欢对方拐弯抹角、躲躲闪闪。针对美国人这种开放、大度的民族性格，与之交往时，同样也不能拘谨和小气。你没有必要一定学美国人的那种风格，那种风格也未必是最好的，但应当有热情，因为冷冰冰的会导致对方的不快。特别是初次合作见面的伙伴，保持灿烂真诚的笑容，能迅速消除彼此的隔膜

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和陌生感。直呼对方的名字，会使双方的关系仿佛又进了一步。你热情一点并不会使你失去什么，相反却能获得对方的好感。

烦琐的交往礼仪，对众多美国人来说，是难以忍受的；过分的谦虚和客套，在美国商人面前，同样是累赘。同美国人谈判，你也用不着含糊隐瞒，一副高深莫测的样子。躲躲闪闪，除了会令人不快外，并不会让你多得什么。和日本人截然不同，美国人并不把谦虚和客套当成是美德，要想得到美国人的尊重，除了实力，还是实力。长期弱肉强食的社会现实，使得美国商人在性格上只会尊重实力相当、甚至是比自己更强的对手，而不会轻易同情别人。过于低估自己的能力或过分的谦虚，甚至会让美国人产生误会，从而怀疑你的实力。美国人自己是高手，他希望你也是高手。假如对方有了先入为主的不佳印象，合作成功必将困难重重。与美国商人谈判，一定要坚持自己的原则，决不能轻易让步。大胆抒发自己的意见，不论肯定和否决，都应该理直气壮，绝不能含糊其辞。

在美国人的观念中，时间也是商品。他们常以“分”来计算时间，比如月薪 10 万美元，每分钟就值 8 美元。他们在谈判过程中连一分钟也舍不得花在无聊的会客和毫无意义的谈话上。美国人的时间观念很强，遵守时间，珍惜时间，因而保证了谈判的高效率。美国商人喜欢一切井然有序，不喜欢事先没有联系，突然之间闯进的“不速之客”来洽谈生意。美国商人或谈判代表总是注重预约晤谈，某日某时、在何地方、谈多长时间，都是预先约定的。双方见面之后，仅稍做寒暄，便直接进入谈判的正题，很少有多余的废话。在参加商业谈判时，也希望速战速决。我们事先要做好充分的准备，搜集的信息要尽可能全面周到，设计的方案要尽可能周密实用。无论美国人提出什么样的谈判要求，都应该有妥善的对策。如果不是这样，你稍有脱节，就会造成一定的精神紧张，而以霸气著称的美国商人，全都是确立优势后便乘胜追击的好手。倘若因此被逼签下“城下之盟”，岂不是损失惨重？

美国人十分注重商业谈判技巧，在行动前总要把目标方向了解清楚，不主张贸然行动。所以，他们的生意成功率较高。美国商人在任何商业谈判前都先做好周密的准备，广泛收集各种可能派上用场的资料，甚至包括对方的身世、嗜好和性格特点，因而使自己无论处在何种局面，均能从容不迫地应付。

“搞清楚后再做交易。”这是美国人的经商法则。在经商中，如果遇到不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

懂的问题，美国人会一直询问至自己彻底弄清楚以后才善罢甘休。美国人这种问则问个水落石出的性格，在商业谈判中可以彻底地表现出来。

谈判时出现意见分歧，也是必然的。美国商人并不害怕意见分歧，也有解决分歧、实现统一的诚意。最好的办法，就是双方开诚布公。倘若你心中有所顾忌，表现得闪烁其辞，会被认为是缺乏诚意，无疑会妨碍谈判的成功。

美国人非常重视律师和合同的作用。在谈判时，他们总带有尽可能多、尽可能好的律师参与谈判。他们崇敬合同，严守合同的信用，他们不相信人际关系，只承认白纸黑字、有法律保障的合同契约。所以，你同美国人谈判时，要带上你的律师，而且要带好律师。签订合同时也应当小心谨慎、考虑周全。美国的法律纷繁复杂。法律的执行也极为严格。因此，律师一定要熟悉美国的法律。签订合同时，一定要把合同条款仔细推敲，使之既符合本国法律，又不与美国法律相抵触。重视律师的作用和小心地签订合同是同美国人谈判的要诀。它既可以保障谈判的成功，又可以防患于未然。

在绝大多数美国人的眼里，个人利益高于一切，是神圣不可侵犯的。所以与美国人相处、谈话，应保持一定的距离，一般在 50 公分左右。谈话的内容，除与工作直接相关外，忌谈与个人生活相关的话题，尤其是年龄、个人收入、政治倾向等美国人敏感的话题，过分热情和亲密，容易遭到排斥。

东方人的礼尚往来，在美国却不会有好的结果。初次见面合作的生意伙伴，即便是有意要赠送对方礼物，也应在双方关系进一步亲近之后。所送礼品也不能太贵重，否则会引起误会。送衣物、化妆用品给女性，也会引起误会，不宜采用。

美国人多是基督教徒，格外忌讳数字“13”和“星期五”，若两者同为一天，更是大忌。所有与美国商人的活动，都不宜在这天进行。另外，美国人对“3”也有忌讳。

对于颜色，美国人认为黑色过于肃穆，只宜在丧葬时使用，认为红色与前苏联有关，也有表示发怒之意，因而忌讳这两种颜色。相反，他们喜欢比较鲜明的颜色。他们认为白色是纯洁的象征，黄色展现和谐，蓝色寓吉祥如意，因而偏爱这三种颜色。

美国人认为白头鹰威武强悍，视其为国鸟，它不仅成为国徽的图案，也受众多美国人的喜爱。又认为白猫象征逢凶化吉，对与之相关的图案偏爱有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

加。而对于蝙蝠，美国人却认为是象征着凶神恶煞的吸血鬼，因而忌讳与蝙蝠相关的图案。

总而言之，美国商人视商业利益为最高行为准则，只要知己知彼，掌握好与美国人交往的技巧，摆正心态，以诚恳、严谨的作风与之相处，就一定会有满意的结果。

生意经

了解美国人的大国心态，知晓美国人社交的特点，会得到意想不到的合作收获。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三章

演绎中西合璧之传奇——日本商人的经商秘诀

二战以后，日本这样一个国土狭小资源短缺的弹丸小国，在短短数十年之间，居然跃居世界发达国家之列，这不能不让人刮目相看。台湾作家柏杨先生说："一个日本人是条虫，三个日本人就变成了龙。"不错，日本人正是依靠团结合作的精神，和中西合璧的"拿来主义"策略，才创造出了当代经济史上的神话。

从礼仪之邦走出来的日本商人

日本商人是世界上公认的"银座犹太商人"，也是将东方儒家思想与西方现代科学管理理念融合得最完美的商人。人口只占世界人口 1/40 的日本，竟创造了全世界 1/7 的财富，人均收入达 27000 美元，雄居世界首位。

日本是一个弹丸岛国，国土面积狭小，资源贫乏，自然灾难频仍。在其实现统一的千年历史中，似乎除了日本人外，没有哪个国家将其称为"大日本"。

这样一个资源小国，战后从废墟中勉强重建。如今其商品行销全球，抢

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

占了美国大半个市场，曾经一度把美国公司逼到绝境，在欧亚各国的情况亦无二致，一跃成为世界最大债权国和经济援助国。日本人的绝招是什么？

让我们来看看到底是什么样的精神让他们在短短几年内迅速崛起，并雄踞世界舞台的。大家都听说过花道、茶道、剑道、柔道、空手道、书道、装道、琴道等等日本的本土道义文化，从一技一艺到百艺百能各具流派，这就是日本人统一的“求道精神”，“技”和“美”各臻最高境界，“质”和“善”各达最高领域。现在我们的问题找到了它应有的答案归属，那就是：一流的商道！

日本这个民族是由多个民族杂糅混合而成。史传绳纹时代末期和弥生时代，曾有亚洲大陆一些民族的居民成批地东渡日本。相传我国秦始皇时期，一个叫徐福的人，曾带三千童男童女，不远万里，乘船东渡日本力求长生不老之仙丹妙药，自《史记》有记载以来这一故事更是盛传，近乎妇孺皆知。这个脍炙人口的遥远的历史传说，就反映了当时中国向日本的移民动态。

据考证，今日日本民族的原始组合成份，主要有虾夷族和通古斯族、印度支那族、印度尼西亚族、矮小黑人、韩族、汉族和中国南方族、蒙古族、马来族等。因此，日本民族是标准的“杂种”。

日本地处太平洋中的一组岛屿之上，有丰富的水产资源、较多的降雨量等优厚的自然条件，这对于日本民众来说无疑是天赐的恩惠。但日本海狂涛巨浪，太平洋无边无垠，给海岛交通也带来了极大困难。岛上山岳起伏，平原湖泊较少，自然资源贫乏，火山时有发生，地震也是频繁不断，从另一面来说，这种不利也给日本人带来了极大的困扰。

正是“杂种”民族和频繁多变的自然环境，使日本人形成了“无常”的观念。致使日本人练就了高度的应变能力，同时又进一步催发了他们自我否定的精神和求新的欲望。

这就为日本商人奠定了最初的基因基础。

日本经济的成就和其在世界经济中的地位，已经毋庸赘言。在亚洲，自然是无人企及，即便放眼世界，也只有美国或有过之。但美国资源富饶、人才荟萃，美国经济受世界大战的影响极少，始终保持着持续发展的良好态势。而在20世纪初，尤其是第二次世界大战结束以后，日本由一片废墟堆中重建家园，短短数十年便神话般地发展起来，摇身一变成了世界强国。取得如此成就，又有谁可以真正望其项背呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看看日本的港口、码头，到处停放着成千上万的高级轿车、家用电器和各种各样的日本商品，像太平洋的波涛、印度洋的浪潮般冲击着欧美市场及世界的各个角落。廉价的日本商品大量倾销，使欧美的工厂一家又一家接连从市场上销声匿迹，一批又一批工人在竞争中“下岗”。面对日本商人咄咄逼人的贸易攻势，面对这场来势凶猛的“日本旋风”，欧美各界无不牢骚满腹，怒气冲天。于是，欧洲人开始抵制日货，美国人则哀叹——“美利坚被推上了断头台”，“没有军队的日本已经获得了他们发动第二次世界大战时企图得到的东西——共荣圈”。

然而，有着如此凌厉攻势的日本商人，却是生长在一片以“礼仪”著称世界的国土上。

因为日本受中国儒家文化的影响巨大，所以日本人为人处事、与人交往，很是谦恭有礼。

比如，日本商人初次见面，自我介绍之后，必然要说一句“请多多关照”。看似简单质朴的客套话，不惜将自己的身份置于下位，实际上却很好地体现了对对方的尊敬和自己的谦恭。除了嘴里说的，他们还有具体的行动。见人鞠躬，已经成为日本社交界最典型的标准礼仪动作。

在日本，即便是多年相濡以沫的夫妻，也有见面鞠躬的仪式。所不同的是，女性在鞠躬时，都表现得温顺典雅、动作轻柔，双手置于双腿之间，有中国古代女子“道万福”演化而来的痕迹；男性鞠躬，要庄重谨慎得多，一般是脊椎挺直，双手紧贴于身体的两侧，躬身约 30 度，持续时间 3 秒钟左右。

嘴里细声细语温和地说着请多多关照，身体做着谦恭的鞠躬动作，这是我们确认对方为日本人的有力凭证。任何一种现象都不是独立存在的。日本人的谦恭有礼，有深远的习惯沿袭传统，和社会生活的其他方面也是紧密联系的。社会等级观念，为人处事的忠诚和信义，都和崇尚谦恭有礼息息相关。在此文化氛围的熏陶和孕育之下，就连看似再简单不过的鞠躬，也有颇多讲究。男士鞠躬，特别是庄重的社交场所，一定要视彼此身份地位高低的不同，在躬身的曲度和持续的时间上采取不同的选择方式，但都力求恰如其分。一般而言，躬身的曲度越大，表示对对方越尊重；如果双方地位悬殊较大，往往是地位较高者先平身，否则，过早地平身就有失礼嫌疑。很多时候，就连鞠躬的次数也有讲究，对初次见面的人，只鞠一次躬，往往是不够的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

名片互换是世界通用的礼仪交往方式。但在日本，递名片的先后顺序，与对方的地位和资历却大有关系。主人先向客人递交名片在前，而递名片时按对方的地位从高到低依次递给，也是普遍的惯例，否则就失了礼数。无论是谁，接受对方的名片，都要马上认真阅读，切不可随便收起来，必要之时，最好还要针对名片说一些赞美之辞。

与日本商人交往，需要注意的礼节还很多。针对他们谦恭有礼的传统习惯，美国人多伊奇在《怎样与日本人做生意》一书中，对见面问候做了如下建议：会用日语最好，即使标准上有欠缺，对方也会很高兴；表明自己对日本的喜爱，能说出自己对某一日本菜的偏爱，会有意想不到的惊喜；直呼对方名字时，加个“君”字；鞠躬三至四次，多说恭维话；说自己是多么盼望与对方见面，表达自己见到对方时高兴的心情。这些都是简单易行的办法。

日本人讲究谦恭有礼，是建立在真诚的基础上，假如没有把握好分寸，让人感觉你是在虚伪地巴结讨好，往往会适得其反。

可以说，礼仪之邦走出来的日本商人，在很大程度上促进了日本经济的勃发和腾飞，诸如本田宗一郎、松下幸之助、盛田昭夫、堤义明中子、丰田英二……除了谦恭有礼，在这些商界巨子的身上，更是凝聚了无数日本商人的智慧，反映了整个大和民族的性格特质。破译日本人创业和经营成功的密码，解析日本人不同于世界各国商人的个性优势，我们才会有足可自傲的资本，并保证赚到比日本人还要多的金钱。

生意经

谦恭有礼不仅代表个人的形象，还代表一个企业甚至一个国家的形象。懂得礼节能够让你在业务交往中更容易谈判成功。

大和民族的“忍”与“和”

有这样一个故事：一个美国商团赶赴日本，与日本企业进行贸易谈判。讲究时间效率的美国人，采取开门见山的方法，一上来就和对方进行实质性的交流，但日本人却不买账，绕来绕去就是不谈正题，美国人对日本人的废

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

话连篇难以忍受，在日本人的微笑和沉默面前，不得不扫兴而归。

东西方文化存有巨大差异，日本人对忍耐情有独钟，同样也有着深厚的历史文化背景。

日本国四面环海，几乎绝大多数日本人都有过海边垂钓的经历。当今的日本商人，似乎也有许多脱胎于钓鱼经验的经营理念和成功法则。钓鱼最讲究沉得住气，有耐心，要不然鱼尚未上钩，你就拉动鱼竿，只能徒劳无功地浪费时间。

日本人奉忍耐之心为法宝。他们待人彬彬有礼，同时也是希望在有条不紊的态势下，检视自己可能的毛躁和疏漏，避免一些无谓的失误。在他们看来，无论是在何种情况下，缺乏忍耐之心的急躁行为都是不应该的。公开表示自己的不满和急躁行为，不仅仅是失礼的表现，也暴露了自己的无能和弱势。

其实日本商人忍耐的目的是想给自己留一条后路。有位西方商人抱怨说："日本人很少给你确切的答复，特别是时间方面的要求，日本人能给你的回答，只有'尽快'二字，却从不给你具体的日期。"

有很多西方人都不理解日本的这种文化性格，他们大都憎恶日本人的这种做法，以为日本人办事拖拉，不追求效率。

其实，这是一种误解。日本人的慢节奏，主要是在决策方面，在他们看来，越是汇集更多的情报和信息，越能杜绝决策的错误。培养忍耐之心，就是为获取更多决策信息提供保证。而一旦完成了决策，日本人付诸实施的过程，又非常快捷有效，绝无半点含糊。

所以，与日本商人打交道，千万不要百般催促，让其立马做出决定。正确的方式是在为其提供有用信息的同时，表现得比日本人还要沉得住气，即便是在对方主动提出其他方面的要求时，也要把内心的窃喜很好地掩藏起来。

所有人的忍耐性和意志力都是有限度的，就像洪水把堤坝冲出一个小口子，若得不到及时的补救，口子就会越来越大。对付日本商人，待其忍无可忍时，你只须再咬牙坚持一会儿，就会得到超乎想像的收获。

日本人的忍性几乎成了国民性，他们把"忍"字和太阳旗并排放在一起膜拜的场面，对我们来说并不陌生，但日本人还有另外一种深入国民骨髓的精神，那就是"和"字。他们对这个汉字深刻涵义的理解，几乎到了令我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

汗颜的地步。

正所谓天时不如地利，地利不如人和。日本人真正的力量之源在于他们的团结与合作精神，也就是他们的“和”。日本人的祖先很早就意识到了“和”的重要，所以把他们的民族称为“大和”。从此，这种团结合作的“大和”精神，便融入了日本人的血液。

“和”首先是“和衷共济”。要求每一个团队成员对自己从属的集体，绝对地忠心，团队所有成员的利益，都应服从于集体的利益。尤其是20世纪70年代以前，在艰难环境中取得成功的日本著名企业，无不把此奉为至宝。

其次，“和”即是“和气生财”。做生意赚钱，讲究的是两厢情愿，对待自己的顾客，日本商家很是尊重，非常和气、热情，让人舒服得难以拒绝。即便是团队内部成员之间，相互谦让彼此尊重，也是最基本的要求之一。

日本人的“和”，还突出地表现在另外两个方面。一是政府与企业结成了亲密无间的联盟，以致在外国人眼里，似乎整个日本就是一个协调运转的大股份公司。二是企业与职工结成了休戚与共的命运共同体，二者的亲密关系形成了独特的“日本式经营”风格。它们对于日本经济的崛起，有着不可估量的作用。

日本人强调统一感，公共部门和私人部门招收的新雇员在同一天开始工作，拿一样的薪金，穿一样的制服，每天都唱公司的歌曲和背诵公司的信条；办公室没有墙壁隔开，也没有门，工作单位由十几个人组成，两排办公桌靠在一起，工作人员面对面坐在一起，一头是经理办公桌，企业几乎毫无例外地根据一致的意见就某件事作出决定。他们赞成通过集思广益、仔细斟酌后得出的一致结论，而不管这个过程需要多长时间。

日本商人不相信什么少数服从多数的“原则”。在他们看来，以51%的票数否定49%的票数，并因此达成某种议项的作法，是一种压制人的正常欲求、挫伤人的工作热情的专断行为。同时，日本商人十分注意让员工排遣因欲求得不到满足产生的激愤。据说，有一家日本公司专门设有房间，让员工在里面砸东西泄愤。而就整个日本来说，这种泄愤莫过于“春斗”，即每年春季职工为增长工资而展开的全国规模的斗争。“春斗”的特点是：短期罢工（一般只持续一天），大规模示威游行，大量挥舞的旗帜和高亢嘹亮的歌声。最后，斗争取得效果，工资有所增长。其实，这种为争取工资而举行的“春斗”已成为一种形式，职工工资的增长，并不是通过这种斗争而获得的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

它的目的主要是让员工的“欲求”得到满足。

当年马自达公司面临破产要倒闭时，该公司的工会曾号召工人们以最大的努力避免危机的发生。结果许多生产线上的工人纷纷去当推销员，甚至为了节省燃料油，他们用手去推汽车。日本的工人所以有这种主人翁精神，主要就是因为他们懂得，他们和公司是一体的，没有了公司，他们的欲求就难以得到满足。这，反过来证明了老板对他们的欲求的态度。

日本商人虽然也唯利是图，但他们的唯利是图没有忽略一个前提，那就是以“和”为前提，必须将公司的每位员工当作家庭中的一员来看待，对他们的关怀绝不间断，直到他们生命结束。

日本商人依靠团体精神取得了丰硕成果，而对想和他们做生意、想从他们口袋里赚更多钱的人来说，尊重他们的团队精神，和他们达成一团和气，无疑是必须拾起的第一块敲门砖。

生意经

“忍”体现的是一个人的耐力，“和”是团结合作共创辉煌的一种精神，两者兼具，何愁大事不成？

博采众长，凡是好的都“拿来”

纵观日本商人的经营策略，日本人成功的秘诀主要在于他们手中拿着两件从异域借来的武器——西方的现代化管理和东方的儒家思想。日本人把东西文化和经营之道糅合在一起，创造出了有独特风格的日本文化和经营之道，而且这种开放的文化和由此形成的博采众长的民族精神成了日本战后经济起飞的基础。

战后初期的日本，在科学技术领域，比西方发达国家整整落后了 20 年。如何尽快缩短这一差距？日本人采取了“吸收性技术革新”的战略。大量引进外国先进技术，加以模仿、消化和创新。结果，日本人用了 20 年的时间，就学会了先进国家几个世纪开发出来的技术成果。

日本商人将西方的现代文明与东方的古老文明有机地结合，巧妙灵活地运用于商战之中，于是财源滚滚而来。这说明日本商人吸收和改造人类文明

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成果的巨大能力是异乎寻常的。

日本人最大的特长是善于学习，而且对所学的东西能加以发展和利用，做到青出于蓝而胜于蓝。日本语言虽然是以汉字为基础，但又吸收了不少的外来语。日本人在学习东方文化和西方文化上都舍得下工夫，而且经常是徒弟超过老师。

20 世纪 70 年代，美国人率先研究成功非晶硅太阳能电池。当时，从事同一研究的日本三洋电机公司并不服输，他们认为，评定胜败的最终标准，是看谁能把完善的产品打入市场。

结果，日本人赢了。1980 年，他们的产品首先投放市场。1985 年，他们的产品已占日本同类产品的 38%。难怪成功后的日本人要发出这样的感叹：我们需要诺贝尔奖，但我们更需要诺贝尔。

日本商人就是这样一个“实用主义”与“拿来主义”结合而成的“怪胎”。在他们的眼里，无论是东方的古老文化，还是欧美的现代技术，只要是好的、有用的，就毫不犹豫地拿过来用。日本商人到国外参观，总是人人拿着笔记本、照相机，把听到的记下来，把看到的拍下来，然后带回去消化、吸收，毫无顾忌的“拿”，结果拿来一个现代化。

面对这样一个典型的“拿来主义”和“实用主义”，你是赞其利？还是贬其弊？

1950 年，一位美国质量管理专家抵达日本，向日本人传授美国的质量管理经验。每个前来听课的人，都像在学校里上课一样，认真听教师讲解，认真地记下教师的一字一句，全神贯注，一丝不苟……不过，“学生们”对待美国的新经验，像以往对待任何新东西一样，并非机械地照搬照抄、死记硬背，而是结合日本的实际情况进行了重新组装，建立了日本独特的质量管理制度和全面质量管理制度。这样，不仅把自己公司的产品设计、制造、检验及销售包括在内，而且把卫星工厂生产方式也纳入管理范围之内，使得质量管理在从原料到成品这一系列过程中都得到执行。生产流程示意图上，凡是质量有问题的工序都插上一面小旗。取下一面小旗，说明该产品的质量又进了一步。

一年以后，为了表彰这位来日本传授美国质量管理经验、为日本质量管理作出杰出贡献的美国专家，日本商人以他的名字命名，设立了“戴明奖”。

日本人学习、引进了美国人的质量管理办法，但又将其发展，形成日本

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己独特的东方式管理。20年后，当美国人慕名前来日本学习那颇具神秘色彩的东方式管理经验的时候，日本人告诉他们：这项日本经营管理的最高奖赏，是为纪念你们的经济学家而设的。

对于汽车业来说，美国和德国都算得上是汽车界的老前辈了，它们的汽车业起步都比较早，相对于日本而言，它们的造车经验要更加成熟。但是，日本人很聪明，从丰田佐吉派儿子到美国底特律学习汽车开始，日本人把国外生产的汽车买来后，通通都拆开，对一个个的零件进行研究，最后自己消化吸收后就是创新了。日本人的创新正是促使日本汽车业快速发展的一个原因。

再比如说日本的新日铁公司。早些年，日本的炼钢技术和设备都比较落后，相对欧美要差得很多，钢铁产品在国际市场上根本就没有竞争能力。新日铁大胆引进各国先进的炼钢技术，走了一条“引进一消化一创新”之路，使日本的钢铁工业日新月异，经济效益很快就赶上了欧美钢铁强国。

上世纪的50年代末，新日铁公司引进奥地利的纯氧转炉技术专利时，日本钢产量为1000万吨左右，到了70年代专利期满时，转炉钢产量超过5000万吨。该专利引进费用为120万美元，而使用这项专利获利达六七十亿美元。新日铁对此并不满足，它博采众家之长，千方百计引进先进技术为己所用，又陆续从德国引进炼钢脱氧技术，从美国引进带钢轧制技术，从瑞士引进连续铸钢技术，从法国引进高炉吹重油技术等等。

新日铁公司不仅引进各国炼钢先进技术，同时还对先进的技术积极进行消化吸收，并力图创新。1974年，日本成功开发出“新日铁”式成形炭配合焦炭技术。这项技术的推广使原来不能用作炼铁的非粘性普通煤成为宝物，可用量达20%，每吨粗钢的能耗量甚至低于欧美国家。

创新固然重要，但是应用更加现实。在科学技术日益迅猛发展的今天，不断引进、模仿、吸收、应用，已成为每一个国家保持先进或赶超先进的必经之路。没有模仿，就无法创新；没有创新，就会被历史无情地淘汰。

事实上，正是这种“模仿”而不失“改造”的独特性格和智慧，使日本的一切，似乎都充满神奇，富有魅力。从政治到经济，从科学到文化，从被称为“撒旦的杰作”到不可理喻的举止，从别具一格的衣食住行到匪夷所思的宗教信仰，从明白无误的礼仪规范到难以揣摸的心理倾向，从对外来文化的移花接木到传统文化的固执保守……日本仿佛成了迈达斯国王的领地。日

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

本商人正是藉此土壤具备了点石成金的本领。

生意经

日本商人将中西文明合璧，不断引进、模仿、吸收、应用，取彼之长补己之短，在别人建立起的基础上实行再发展，这是日本人经商的高明之处。

明察善断，做商海的观潮者

大海的潮起潮落是其本色，市场的“潮起潮落”是其特征。“商潮”有时是捉摸不定的，毫无规律可言。何时升温，何时降温，下一步会出现什么“潮”，谁也说不清。“商潮”孕育着风险，但又是商业机会。“弄潮儿当涛头立”，在“商潮”面前，商人不仅要成为迎涛搏击的勇士，而且要成为观察分析“商潮”的大师。

日产和丰田是日本汽车制造商中曾经竞争多年的对手。丰田凭借其强大的销售网和灵活高效的批量生产体系，曾一度使日产倍感压力，大有被挤垮的危险。就在山穷水尽疑无路之际，1987 年日本第二大广告公司博报堂提出了“分众时代”的名言。博报堂认为，日本的消费潮流已从单一的、大批量的大众式消费转变为多样化、个性化的“分众”式消费，根据某一消费层次和年龄层次设计的产品今后在市场上将唱主角。

正是博报堂这一观“潮”结论，使得日产茅塞顿开。看来，与其继续与丰田硬拼产量和销售量，不如顺应潮流，另谋出路，改为有针对性地生产“分众”式产品。为此日产制定了新的竞争战略，加强科研开发力量，重新进行设备投资，建立灵活的小批量生产体制。

上世纪 80 年代末，日产推出新型超豪华轿车“希马”，这种车以年龄在 40—50 岁、年收入在 50 万—100 万日元之间的消费者为市场定位，很快成为中年人的抢手货。当时，甚至出现“希马现象”一词。

经商需要锲而不舍地坚持，也需要勇于适当地放弃。作为一个商人，如果光想着前进，而不懂得后退，那么他的经商之路往往会处处碰壁。适当后退是对自身状况作冷静、理智的深刻剖析，然后进一步实施的一种战略选择。有些商人总把目光停留在眼前利益上，结果是赚得一时小利，而失去了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

长远之大利。可谓是捡了芝麻丢了西瓜。因此，经营者要做到明察善断，能够根据不同的情况做出不同的抉择。

日本的“经营之神”松下幸之助说得好：“武功高强的人，往回抽枪的动作比出枪时还要快。与此同理，无论是搞经营还是做其他事情，真正能做到不失时机地退却者，才堪称精于此道。”松下公司之所以能够发展壮大，就是因为松下幸之助是一个能够明察善断、懂得进退的人，松下幸之助从万代公司的会长山科那里学到了一种“撤退”哲学。山科跟松下幸之助是很熟的朋友，所以松下幸之助对万代公司的商业经验“为了成功，撤退也有必要”这种“撤退”哲学知之甚详，所以也才有了松下幸之助自己经营史上数次的撤退。

例如二战结束之后，有一段时间，松下幸之助接管了一家缝纫机公司，他接手时这家公司已经濒临倒闭。松下幸之助原以为自己能够想出起死回生的办法，可是他并不擅长此方面的业务，再加上竞争对手林立，根本无法与之抗衡，所以，松下幸之助便当机立断，选择了退出。虽然财力、物力、人力等方面都会有些损失，并且还白费了功夫，但总比继续死撑下去要好得多。

还有一次更为惊天动地的“撤退”，那是松下从大型电脑领域的撤退。开始的时候，松下在大型电脑的制造方面投资了十几亿日元的资金，并且已经研制出了样机，达到了实用化的程度。可是那时日本国内市场的情况并不乐观，当时已经有包括松下公司在内的 7 家公司在从事大型电脑的科研开发了。松下考虑到：如果自己继续在这方面做下去，必然会形成恶性竞争的局面。恶性竞争的结果只会两败俱伤，所以他再次毅然决定还是早些退出为好。从现在看来，松下这步棋走对了。如今家用、小型电脑已经长足发展，而大型电脑则比较冷清。

还有一次，松下幸之助去东京办事处巡视，在那里意外发现装置在收音机里的电子管非常畅销。他想，如果在大阪发售这种装置的收音机，肯定会有很大的市场。因此，当场就决定要和电子管制造厂交涉。交涉中他发现，那家工厂规模太小，资金不够周转，生产无法赶上订货，于是他当场只先订购了 1000 个。

当时由于货源很少，很多商人都在急着迅速订货。所以松下一回到大阪，就和电子管的批发商接触，联系货源。这应该算是一个偶然的机会，因为这个机会，松下电器多了 100 万日元的收益，在当时这样的效益已经非常

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可观。

随着制造电子管的厂家越来越多，市场上的产品也逐渐增多，价格变得越来越便宜。松下又一次明察秋毫，他发现如果照这样下去，松下电器可能增加的利润应该不会很多，尽管目前还能保持着一定的利润和销路，但公司靠这样的生意肯定不是长久之计。因此，松下就再次从这个还没有创造可观效益的电子管贩卖事业上撤资了。

其实，无论做什么事情，拥有先见之明是很重要的。做生意重点在于如何掌握演变的趋势。所以作为领导者，必须要注意到市场情况的变化，关键时刻要有及时应变的手段，这就是让松下萌生“撤退”念头的理由。况且已经赚取 100 万日元的利润，“撤退”也不算亏本了。

几个月之后，这种收音机配件的售价果然急遽而下，使本来获利还不错的工厂和贩卖店一起陷入困境。松下电器因为“撤退”得快，没有受到任何损失。

可见，世事总是物极必反，所以很多事情都要做到适可而止，否则反受其害。有些人吃亏的次数多了，或者见过别人吃亏的次数多了，便觉得自己前面的路处处是陷阱，所以不敢贸然前进。其实如何进退，如何决策，关键在于分析大局，把握时机。

商界有一句谚语说：“旧鞋子没破该扔就得扔，老生意好做该变也得变。”明察善断是经商中的一种智慧，谁都知道商途之上“花无常好，月无常圆”，所以要学会“得些好处须回首”才不至于最后一败涂地。

在商海中，观“潮”其实就是明察善断，审时度势。经营者要能够认清形势，适应形势，及时调整自己的发展战略，该退时退，该进时进。随波逐流、顺风转舵这样的词汇往往不被人们所接受，其实，顺着情势改变自己的态度和立场，明察善断，做商海的观潮者才是商业高手一贯的做法。学会明察善断，审时度势，和伟大的胜利一样能够受到尊敬。当然，顺势而为要有非凡的眼力，才能因势应变，游刃有余。

生意经

面临多变的时代，商人需要对变化保持警觉而且有效驾驭。能够依据外部环境的变化，特别是市场和竞争对手的变化而随机应变调整自己的战略战术，懂得及时抽身之道，这才是高明的商人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

运筹帷幄，以小代价换大利润

《孙子兵法》中，孙子强调“佯北勿从”、“饵兵勿食”，这里的“佯北”（假装败北）、“饵兵”都是诱敌出来的战术。由于受到中国古典文化的熏染，日本人喜爱从中国传统文化中寻求经营的谋略。他们认为，孙子的“诱之以利”的“利”既可以是“兵”，也可以是牛羊、百姓、财物等。所以日本商人在经商时很重视智谋的运用，常常是用最小的代价谋取最大的利益。

日本企业经营的特色之一是，劳资双方都坚信“劳方与资方同舟共济”。劳资利害关系一致的确很重要，但是，尤为重要的是，公司要“盛情”对待职工使之深受感化，也可以说是“利而诱之”。

商业中有一条法则：小利不舍，大利不来。日本商人便精于此道，他们善于从长计议，为未来打算。先放弃小利而得到大利，不只盯着眼前而是放眼长远，这是其经商秘诀。

日本商人在开拓国外市场的时候，常常采用先给对手国家提供便宜的进口产品的方法，然后将该国的企业从市场上排挤出去。由于价格过分便宜，所在国的厂家一般不能与之进行长期的竞争，最后，它们不是被排挤出这一行业，就是忍痛放弃这块市场，由此便给日本商人让出了位置，使日本商人的产品充斥该国市场。随后，价格一点一点再涨起来，一直涨到原来的价格，即能够获利的价格。这便是“利而诱之”的具体写照。

在旧中国的上海书市中，商务、中华、世界三家书局鼎足而立，彼此间的竞争颇为激烈。

三家书局曾有过竞相影印《康熙字典》之争。首先是商务印书馆在报刊上登出征求影印《康熙字典》订户的广告，每本定价大洋 2.50 元。

世界书局根据掌握的信息，对此算了笔账：商务印该书 1 万册，每本成本 1.5 元，可获利 1 万元。世界书局认为销路还有潜力，就迅速抛出了世界的影印《康熙字典》，印数比商务多 5 倍，每本成本降为 1 元，他们把销售价定为 1.5 元，以薄利多销与商务竞争。

这种以低价销售的手法，不外乎是一种后发制人的手段，把眼光盯在将来，失去的不但会得到补偿，反而赢利更多。

国际市场上有一种“万事发”牌的日本香烟。据说其总销量由默默无闻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的微小数量已跃居世界第二位。它能取得这样的成绩，就是在做了不少亏本生意后获取的。事情是这样的：开始，“万事发”的老板在世界主要国家的大城市物色代理商，然后通过代理商向当地一些著名医生、律师、商人按月寄送两条香烟，并声明，对方如果认为不够，还可以再满足。同时，每隔几天，代理商就会寄来表格，征求对这种香烟的意见。等到对方对这种香烟上了瘾，代理商便停止寄赠。于是，上瘾者非得自掏腰包买这种香烟不可了。可见，“万事发”的成功，就在于舍得小代价换取大利润，以此攻占市场。

这种最初坚持低利、无利甚至亏本经营的现象，在日本电子行业也特别明显。松下、日立、三洋、夏普、富士通等电子企业，大都以销售额和市场占有率而不是以短期的资本收益和利润的增长为主要目标。索尼公司为了打入美国市场，不仅在制造方面，而且在销售、流通、服务等方面进行了大量投资，5年后终于获利。如今，它在美国销售600多种产品，获得了令人咋舌的利润。

以便宜的价格占领市场，然后等站住了脚再慢慢提高价格，这是日本人的柔性扩张战略。这种柔性战略贯穿于日本企业营销的全过程。日本商人善于根据渗透市场程度的差异，采取迥然不同的营销战略，恰到好处地配置各种营销要素。

很多时候，日本企业初次进入国际市场时，他们所面对的竞争对手十分强大，所以他们在定价时，往往采用低起始价的进攻性定价战略。在销售策略上，他们严格地挑选代理商、零售商，许以厚利，让其代销产品。20世纪50年代，当欧美汽车厂商选择了豪华、高档的发展方向时，日本汽车制造商为打进美国市场，却大量生产省油、噪音低、污染小的汽车，并采取了低起始价的进攻性定价战略；在市场方面，把重点放在洛杉矶、旧金山、波特兰、西雅图四大城市，建立“滩头阵地”，并且针对目标市场大做广告，最终取得了成功。

当日本企业一旦在新开发的市场上立住脚跟，他们便开始采取扩张战略。他们通过延伸产品系列、改进产品质量和扩大产品组合来拓宽产品市场，适应不同顾客的需要。在定价战略上，为能吸引更多的新客户，日本人制定的价格仍然远低于竞争对手；也有少数已在顾客中树立了良好信誉的企业为了获益，也开始提高产品价格。

小与大，看似是一对最简单的矛盾，其实里面包含着最复杂的辩证法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主要在于每个人的价值取向不同，有的人视小为大，有的人视大为小，而小与大之间又常可以互相转化。做人若能悟得小大之中的真味，也就能在商圈里立地成佛了。有人曾说过："有时你看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有利的事。"

先让利给别人，然后自己得利，再兼顾同行之间的利益，这是日本商人先付出后得回报的一种智慧。人世间的事情，有了付出就有回报。付出越多得到的回报越大，不愿付出，只想别人给予自己，那么"得到"的源泉终将枯竭。

俗话说，舍不得孩子套不住狼。很多商人的目光只会停留在眼前利益上，经商时不舍一分一厘，只求自己独吞利益，其结果恰好是一时赚得小利，而失去了长远之大利。可谓是捡了芝麻丢了西瓜。

生意经

小利不舍，大利不来。先放弃小利而得到大利，放眼长远，这是经商之秘诀。

洞悉人性，专攻人性弱点

无论哪个人，都有其优点也有其弱点。很多商人经商的失败，在很大程度上就是由自身的弱点造成的。因为人性的弱点最易让人迷失理性，所以商人要善于自我反省。若能沿悉人性的弱点，或可有助于商战的成功，日本商人便经常利用人性的弱点，在看似不可思议之处开辟商机赚上一把。

有一次，日本一家公司准备引进某生产线，这方面的合作伙伴并不难寻，经过认真分析和货比三家之后，这家公司确定了要与美国的C公司合作。可是，在与C公司的代表磋商价格之时，对方并没把日方放在眼里，他们为了向日方施加压力，还对日本公司下了最后通牒，说他们已经买好了后天回美国的机票。为了能够获得较多的利益，日方公司请出了谈判经验丰富的长谷川先生。

在第二轮的谈判桌上，长谷川先发制人。"这个项目从另外几家外商给的报价上看，你们的价格太高了。"他扬了扬手中的一份资料说。实际上C

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公司的报价比其他两家低10%，美方代表听了不免有些怀疑："那么高多少啊？"长谷川说："高13%，例如L公司的价格。"L公司是存在的，而13%则是虚的。

有虚有实，长谷川一副神态自若的样子，让对方无法不信，于是对方代表推说降价幅度较大，需要与C公司总部联系一下才能决定。长谷川仍旧不紧不慢，他故作背着对方代表，却又能够让对方听到，轻声地对身边的人说："美国的先生后天就要回去了，另外那家客商什么时候到？"被问的职员一听就明白长谷川的意思了，他机智地回答："他们走后的第二天。"说完又用眼睛瞄了瞄美方代表。显然，这个情节又是虚的，然而美方代表却深信不疑。

长谷川正是利用了对方偷听了己方内部交谈的这个客观条件，以假乱真，给美方增加了压力。本来主动权在美方手里，而现在却转到了长谷川的手里。美方代表当然担心生意会被别人抢走，所以他们尽快与美国总部联系，尽早做出决定。结果双方很快就达成协议，美方让价12%。这正是长谷川利用对方心理上的弱点出奇制胜的最好例子。

众所周知，日本的经济十分发达，而自然资源却十分匮乏。以钢铁和煤炭资源为例，其国内优质高品位的铁矿和煤炭的蕴藏量都非常低。二战之前，日本实行经济军事化，战后实行经济成倍增长计划，这使日本的铁矿和煤炭矿藏被大量开采，如今已经资源殆尽。

而澳大利亚却正好相反，澳大利亚幅员辽阔，自然资源十分丰富。于是日本商人便开始打澳大利亚煤、铁的主意。在国际贸易中，澳大利亚当然不愁找不到买主。按照常理，日本商人的谈判地位明显不如澳大利亚。在谈判桌上，澳方常常是占据着主动的地位。可是，精明的日本商人却常以大量订购澳方煤、铁为诱饵，并有免费提供往返机票的优惠，将澳大利亚商人请到日本去谈生意。

澳大利亚商人大多比较谨慎、讲究礼仪，因而他们在日本谈判也不会过分侵犯东道主的权益。可是澳大利亚商人在自己国内过的都是富裕的舒畅的生活，到了日本却截然不同。来日本没过几天，就受不了日本的木屋和榻榻米，也不能习惯日本的饭团和鱼子酱，所以他们都有了急于返乡的心情，等到日本商人和澳大利亚商人走上谈判桌时，相互地位便发生了显著的变化。在谈判桌上，澳大利亚人表现出急燥的情绪和急于求成的心态。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

日本商人便抓住了澳大利亚商人的这种心理弱点，在谈判桌上慢条斯理、有条不紊地讨价还价，有时还故意停下来，介绍一下日本风土民情，甚至陪澳大利亚商人旅游、出席舞会，来加剧对方的急燥心理和回归情绪，以此来掌握谈判桌上的主动权。所以最终的谈判结果，往往是日本商人取得了大量难以获得的收益，他们会得到澳方低于国际市场近一半价格的大量的煤、铁订货单。而日本商人只是花费一点点款待和机票的费用，用很小的“诱饵”便钓到了“大鱼”。

人性还有一大弱点就是贪图小利，所以日本商人便对消费者的占小便宜心理加以利用。日本商人在销售商品时的常见手法是“略施小利”，抛小饵钓大鱼，小利对消费者来说是有很大吸引力的，而经营者获得的却是大利。

前些年日本有一个生意人，由于他初涉商场，因此在市场上考察了很久，最终才决定先做玻璃鱼缸销售生意来练练手。他认为，现在许多人闲暇时都喜欢养金鱼以修身养性，做鱼缸生意也许能让自己掘得经商的“第一桶金”。于是，他从厂家批了 500 只鱼缸，运到离家不远的县城去卖。

转眼过去了好几天，他只卖掉了几个鱼缸，看着眼前大堆做工精细、造型别致的鱼缸，这位日本商人开始琢磨如何能够让鱼缸畅销的点子。连续几天，他的思维就像长了翅膀一样飞来飞去，捕捉能给他带来财运的商机。

有一天夜里，这位日本商人终于想出了一条妙计。第二天一大早，他便来到花鸟市场，找到一家卖金鱼的摊位，以较低的价格把 1000 条金鱼全部买下，然后，他让卖金鱼的老人帮他把金鱼运到城郊的一处大水塘里，将 1000 条金鱼全倾倒进清澈见底的水里。老人很是吃惊，认为他在胡闹，并且还怕他不给钱。见老人心存疑虑，日本商人立即从身上掏出钱一分不少地付给了他。

没过多久，水塘周围居住的城郊居民差不多都知道了一条信息：在水塘里发现了大批活泼漂亮的小金鱼。人们都争着来到水塘边打捞金鱼，捕捉到小金鱼的人，就兴高采烈地跑到不远处卖鱼缸的摊位前，选购鱼缸后高兴地捧着小金鱼回了家。一些未捕到金鱼的人们，唯恐鱼缸卖完后买不到，他们任凭日本商人把售价抬了又抬，还是纷纷涌到日本商人的摊位前抢购鱼缸。仅半天时间，日本商人的鱼缸就销售一空。

就这样，500 只鱼缸让日本商人赚了两万多元。摸着到手的钞票，他不禁

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

暗暗高兴：这都是自己利用人性爱占小便宜的弱点，才赚到这么多钱的啊！

有人把做生意比喻成两军对垒，既是攻坚战，也是心理战，一方面要稳定自己的心态，另一方面要找到突破口攻破对方的心理防线。高明的商人在与人谈判的过程中，提供给对方的材料可以是真真假假、有真有假、亦是亦非，利用人性中的一些弱点去赢得对手的信任，削弱对方的判断和决策能力，以实现自己的经营目的。

生意经

每个人都有其弱点，洞悉人性，知其弱点而攻之，这是一种心理战术，也是经商秘笈中的不二法门。

另辟蹊径，热门之中爆冷门

这个世界变化很快，现在的“热门”，可能很快就会变成“冷门”；现在的“冷门”，可能就是以后的“热门”。所以，作为商人，需要用辩证发展的眼光看问题。

一般情况下，人们总是惯用常规思维方式看问题，难以进行新的探索和尝试，如果打破常规，摆脱束缚思维的固有模式，许多事情往往会有意外的效果。比如，如果大家都不看好的生意，你就要考虑它能够赚钱；如果大家都看好的项目，你就要想到它会赔钱。这就是在众行之中求反行的经营策略。

日本商人有一种另辟蹊径的经营模式，其本质上就是做“冷门”生意。在市场竞争日渐激烈的情况下，很多企业总是喜欢“跟风”，也就是跟着热门产品转，哪种产品好销，就跟着做哪种产品的生意。其实，这种做法不是上策，你争我夺的结果，必然是大打价格战，甚至使企业元气大伤。一些高明的企业家和经营者，往往独辟蹊径，做“冷门”文章，尤其是在热门之中爆冷门，把大众化的生意做成“独家生意”。

渡边正雄是一个地地道道的日本商人，不过他虽然曾经做过很多小生意，但都是小打小闹，没有赚到多少利润，根本就没有值得一提的成就。待他 50 岁时，他觉得干不动产这一行很赚钱，就决定改行，但他对不动产业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是外行。一个人从事自己一窍不通的行业是行不通的，起码也该有些常识和经验。于是，渡边打算一边打工一边取经。

渡边首先来到大藏不动产公司，见到了公司董事长，并申请愿意为公司做事。开始，董事长见渡边没有这方面的经验，是个生手，年纪又不小了，没有培养的价值，便冷冰冰地拒绝了。渡边感到很失望，不得不退而求其次，央求道："我不要薪金，请让我免费为贵公司服务，可以吗?"董事长想不出拒绝的理由，好在是个不必付薪水的，就把渡边留了下来。

就这样，渡边在这家公司打工一年多，他觉得自己想学的东西都学到了，于是便离开了大藏公司，在东京新宿区买下了一间面积 40 多平方米的平房，开设了一家很小的不动产公司——"大都不动产公司"。

开张不久，有个人来向渡边推销土地，这是一块价钱非常便宜的山间土地，在拿须，是一块大约几百万平方米的高原，每平米只卖 60 多日元。很多从事不动产业者都知道这片土地，但没有一个人对它感兴趣，只有渡边一人对此事比较有兴趣。

拿须当时是一个十分偏僻的地方，道路崎岖，就更谈不上水电燃气等公共设施了，其价值几乎等于零。但渡边为何对这片土地感兴趣呢? 后来，他向世人道出了自己当初的想法："虽然是一片广阔无边的高原，但跟天皇御用地邻接，这会令人感觉到置身在与帝王一样的环境里，可以提高身份，能满足一部分人的自尊心和虚荣心。再说，在这个拥挤的时代，将高原改造成住地的时间一定为期不远。这时候把它买下来，动些脑筋，好好宣传，一定大有赚头。"

因此，渡边义无反顾地拿出全部家当做赌注，又大量举债，把几百万平米的土地订了下来。当他订约后，其他不动产业者们都嘲笑他是一个大傻瓜，说："只有傻瓜才会买那样一片一文不值的山间土地。"

渡边正雄丝毫不理会别人对他的嘲笑。付完定金之后，他就开始了他自己事先预定的计划。他把土地细分为道路、公园、农园、建筑用地，又与建筑公司合作，准备先盖 200 户别墅和大型出租民房。一切准备妥当后，他就开始出卖分段划分的农园用土地和别墅地，以偿还未付的土地款。

由于拿须的地理位置距离都市比较远，没有了市里的浮躁与喧嚣，而且空气清新，景色宜人，吸引了那些厌恶都市噪音和污染的人。为了向世人推荐这片土地，渡边展开了大张旗鼓的宣传攻势。渡边的宣传果然大有收获，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

东京以及其他都市的人都对此产生了极大兴趣，纷纷前来订购。有的人订购别墅，有的人订购一块果园或菜地。因为不订购别墅也有出租民房可住，因此订购农园、菜地的人多得惊人。

结果，没用上一年的时间，渡边的这片土地就已经卖出了 4/5，一眨眼就净赚 50 多亿日元。不仅如此，剩下的土地最少也值他当初所付出的土地款的 3 倍之多，而且价格还在不断地上涨。

多数人不去做的事情，并不等于不能赚钱。如果能像渡边这样比别人看得更深一层，就能赚取更多的财富。当然，这需要动脑筋，能够透过表象看到里面隐藏的财富，更是高明商人的必备素质。

做生意有时不能随意“跟风”，总跟着热门走就难以赚到大钱。有句格言说：“假如所有的人都朝同一个方向行走，这个世界必将覆灭。”1985 年秋天的时候，呼拉圈突然风靡全球，几乎人手一个。制造呼拉圈并不需要什么技术，也不要多大资本，于是许多人争相投资，当时确实销路很好，一进货就卖光，供不应求，许多人因此赚了一笔。然而不久，来也匆匆，去也匆匆，突然间不流行了。许多厂商不知道，还拼命制造，结果退货如山，又纷纷倒闭了。这都是不知随时势应变盲目跟风的恶果，商界中人值得引为教训。

现在的市场正经受着世界金融危机的冲击，很多企业感到生意难做，埋怨市场难找，原因固然很多，但关键因素是他们在了解市场、研究市场和创造市场方面做得不够。客观上讲，市场上总存在需求，机会处处都有，关键在于经营者能否找到自己可以涉足的“空白地带”，迅速抢占一席之地。

因此，作为商人或者经营者，要有锐利的眼光才行，平时处处留心身边的新鲜事物，敏锐观察，把握消费者需求的发展趋向。尤其要善于在自己的市场范围内，挖掘那些经常被同行忽视的盲点和消费者的潜在需求，同时还要研究市场中有哪些未被竞争对手留意和占领的“空隙”，然后迅速填补“空隙”。

当年，安藤百福在日本一家公司做经理时，有一次在回家的路上看到许多人挤在饭铺等吃热面条，他马上想到，如果研制一种只须开水冲泡的面条，肯定受欢迎。于是不久，方便面问世了。浙江瑞安市中外合资蔡氏日用化工公司，注意到使用公共电话可能导致细菌传染，由此发明出长效清香型电话杀菌片，很受客户的欢迎。这些都是慧眼识“冷门”做出来的生意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作为一位在日益激烈的市场竞争中的经营者，他更需要具备这样的眼光，正视热点，找到盲点，发掘“冷门”，才能开拓广阔的生存发展空间。

生意经

常规的思维方式有时往往不能得到更多的收获，而打破常规，摆脱被束缚的思维模式，则经常能收到意外的成效。

以柔克刚、以弱制强的“柔道”高手

先哲老子曾说：“柔能制刚，弱能制强。”日本人的柔道中也突出以退为进、攻中带守、守中有攻的阴柔特色，因此才有可能以小胜大。在商业谈判中，日本商人常常采取以柔克刚的策略来化解对手以强力压人的招数。

有一次，一家日本公司到美国去与一家公司进行贸易谈判。谈判一开始，美方代表滔滔不绝地说个没完，想迅速达成协议。而日方代表却一言不发，只是挥笔疾书，把美方代表的发言全部记录下来，第一次谈判就这样结束了，日方代表也回国了。

一个半月后，日本公司方面再次派了另一个部门的几个人作为代表团来到了美国，进行新一轮谈判。这批新到的日本人，仿佛根本不知道以前协商讨论些什么问题，谈判只好从头开始。美国代表照样是口若悬河，滔滔不绝，日方代表又是一言不发，记下大量笔记又回去了。

又过了一个半月后，日本方面又派出了第三个代表团，这次在谈判桌旁他们的全部活动依然是第二个代表团的故技重演，记下了大量笔记又走了。以后，第四个、第五个日本谈判代表团都是如法炮制。

就这样，过了一年多，日本公司方面风平浪静，这却让美国公司“丈二和尚摸不着头脑”，只好暗自抱怨日方代表没有诚意。正当这家美国公司感到绝望时，日方公司的谈判代表突然来到了美国。这一次，日本谈判人员一反常态，在美方代表毫无思想准备的情况下，突然拍板表态，作出交易决策的方案，弄得美方措手不及，十分被动，损失不小。

像这样的例子还有很多，以柔克刚是日本商人惯用的手段。

上世纪 60 年代初，日本商人藤田和纽约的东京之最公司做了一笔交易。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

东京之最公司订购电晶体收音机 3000 台，电晶体唱机 500 台。条件是收音机上注明“NOAM 牌”，装船日期是次年的 2 月 5 日，给藤田的佣金为 3%。藤田当时有些犹豫，这是因为，一是佣金太少，平常一般是 5%，而这次东京之最公司只给 3%；二是时间太紧。但考虑到东京之最是一家大公司，日后可能有买卖可做，藤田就答应了，随即向山田电气公司订了货。

结果当年的 12 月 30 日，东京之最公司就开来了信用证，上面写的品牌竟然是“YAECON”。这个品牌也是山田电气公司的产品，但山田电气公司此时正生产的却是东京之最公司当初要求的“NOAM”牌。信用证和产品名称不符，到时候肯定无法装货上船。

藤田沉不住气了，他三番五次给东京之最公司打电话要求修改信用证，而东京之最公司方面却未有答复。山田电气公司仍旧加班加点按期交货。果然交货不久，东京之最公司发来一封电报，要求退货。藤田一面交涉，要对方承接产品，一面寻找别的出路。然而东京之最公司却是置之不理。

藤田当然咽不下这口气，他决定给美国总统写信。但是总统有 6 位秘书，一般信件很难呈到总统本人面前。要让总统亲眼目睹信件，信就要写得十分有水平了。藤田花了三天时间写好一封信寄给肯尼迪总统。信中说明了事情的缘由及经过。

藤田把信印了两份，寄给总统肯尼迪一封，交给美国驻日大使馆一封做副本，藤田相信肯尼迪总统肯定会看到这封信的。

果然，肯尼迪总统看到了这封信。一个月之后，肯尼迪总统责成商务部长亲自奉劝东京之最公司解决问题，否则取消出国旅行资格。对贸易商而言，这等于判了死刑。藤田终于取得了胜利。藤田的名字由此也变得响亮，信誉也增强了。

同样，在日本和美国的汽车大战中，日方多以弱者出现，避免与美国正面交锋，而暗地里还是按照自己的方针行事，并利用适当时机发展自己的力量，变被动为主动了。

上世纪 80 年代初，日本汽车突破 1000 万辆大关，跃居世界第一位，超过“汽车王国”美国的年产量。对此，美方要求日本汽车自动限产。日方欣然承诺，付诸行动，但趁机把生产设备迁到肯塔基州、加利福尼亚州，使日本汽车在美国“出生”，以“美国车”的身份进入了美国市场。

进入 21 世纪之后，美国政府出面干涉，以种种手段提高日本企业的生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

产成本，日本厂商却避转锋头，把投资悄悄转向美、墨边境。这样既利用了墨西哥的廉价劳动力，又钻了美国法律的空子——该地产品返销美国的征税颇为优惠。

日本总这样敲美国市场的后门让美国十分恼火，而这时日本商人又悄悄转移了战线，转向了美国工厂少的中部和边境地区。1980 年美、日贸易逆差 122 亿美元，到 1986 年则上升为 586 亿美元。

纵观日、美贸易的对战摩擦，日方虽然表面上逆来顺受显得软弱，实际上却是步步进逼。这就是名副其实的“以柔克刚”，日本商人是真正的“柔道”高手。

☛ 生 意 经

日本人经商时善于运用以退为进、以小胜大、以柔克刚的战略战术，这种战术如果运用得当，会得到事半功倍的效果。

信息、情报，得到便是商机

1941 年年底，在第二次世界大战尚未结束之时，日本联合舰队总司令山本五十六率领日军，向美军的军事基地珍珠港发起了第一次突袭，使毫无戒备的美军损失惨重。像这样近乎全军覆没的惨败经历，在美国历史上绝无仅有。美国输就输在没有得到日本此次行动的情报上，而日本赢在了对美军的情报了如指掌上。

商场如战场，情报历来是兵家、商家惯用的武器。掀开现代社会温情脉脉的面纱，商业竞争的尔虞我诈血雨腥风，丝毫不比弥漫着战火硝烟的野蛮战场逊色。

一位日本商人曾向人们公开过一个秘密：当他一贫如洗的时候，是一份外国杂志改变了他的人生。在长达 20 年的时间里，他对那份杂志里那些闪光的科学思想加以选择、整理，然后出售给厂家。当一个个新颖的科技思想不断化为现实产品时，他也奇迹般地成了亿万富翁。

当今世界企业竞争的实质是情报信息的竞争，谁的信息灵、把握准、行动快，谁就可能在经济技术与市场的竞争中获得优势，取得胜利。在日本企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业界有这样一个共识："在激烈的国际、国内市场竞争环境中，争分夺秒获得可靠的信息是决定公司、企业以至整个国家上下沉浮的关键所在。"

在欧美人眼里，日本市场外面似乎有一道万里长城，防守严密，水泄不通。但有一个市场却例外，它对任何一个国家的产品都是敞开自己的大门，这里没有艰难的讨价还价，没有严密的关税壁垒，各国商品可以自由进出，各领风骚，简直就像一个硕大的国际橱窗。这就是全世界先进的科学技术。

曾经有一个相当形象的比喻：日本的情报量之大在这片狭窄的国土上已经容纳不下了，情报将会流出海岸线，大量地注入到太平洋之中。不可否认，日本商人的情报信息意识很强，并在信息竞争中一直处于有利地位。

比如，美国科学家肖克莱、巴丁和布赖顿在晶体管方面的伟大发明，为他们赢得了诺贝尔物理学奖，贝尔实验室也因此举世闻名。然而，就在他们前往斯德哥尔摩接受祝福的前一年，世界上最早的晶体管收音机，就已经由日本的索尼公司大批投放市场。

又如，日本商人参观我国安徽某宣纸厂时，他们"谦虚"地请教、询问，套取了有关宣纸生产的关键技术和工艺，从而使我国这一被奉为"文房四宝"之一的传统产品生产技艺被窃取。再如，1980 年，日本某贸易公司向美国北卡罗莱纳州赛兰尼斯公司一家工厂的总经理行贿 67.5 万美元，让他在 5 年多时间里有计划地将该厂的技术"转让"给该日本贸易公司，并在夜晚让日本人参观工厂，了解整个产品制作过程。

现在经营者大都极为重视信息，千方百计地收集商业情报，以做到领先别人，知己知彼，百战不殆。其实，有很多原来一文不名的小人物，就是先人一步利用信息而成为富翁的。

十几年前，古川还只是一家日本公司的小职员，平时的工作是为上司做一些文书工作，跑跑腿，整理整理报刊材料。工作很辛苦，薪水也不高，他总琢磨着想个办法赚大钱。

有一天，他在报纸上看到这样一条介绍美国商店情况的专题报道，其中有一段提到了自动售货机，于是古川开始在自动售货机上面动脑筋。他想：日本现在还没有一家公司经营这个项目，将来也必然迈入一个自动售货的时代。这项生意对于没有什么本钱的人最合适。我何不趁此机会走到别人前面，先行一步？

于是，他就向朋友和亲戚借钱购买自动售货机。他筹到了 30 万日元，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这笔钱对于一个小职员来说不是一个小数目。他一共购买了 20 台售货机，分别将它们设置在酒吧、剧院、车站等一些公共场所，把一些日用百货、饮料、酒类、报纸杂志等放入自动售货机中，启动了他的事业。

古川的这一举措果然给他带来了大量财富。人们头一次见到公共场所的自动售货机，感到很新鲜，只需往里投入硬币，售货机就会自动打开，送出你需要的东西。一般地，一台售货机只放入一种商品，顾客可按需要从不同的售货机里买到不同的商品，非常方便。

古川的自动售货机第一个月就为他赚到了 100 万日元。他再把每个月赚到的钱投资于售货机上，扩大经营的规模。5 个月后，古川不仅还清了所有借款，还净赚了 2000 万日元。

一些人看这一行很赚钱，也都跃跃欲试。古川看在眼里，认为必须马上制造自动售货机。他自己投资成立工厂，研究制造“迷你型自动售货机”。这款产品外观特别娇小可爱，上市后反响极佳，古川又因制造自动售货机大发一笔。

在古川致富的过程中，从他起步到成功，时间跨度相当短。真可谓一步登天，而他的秘密法宝却很简单，那便是“信息”。掌握了信息就掌握了商机，快速抓住商机才是上策。

美国中央情报局 1993 年曾在一份调研报告中指出：“日本官方每年根据各种需要派出专门从事情报收集的间谍约有近万人次，各大企业、公司和 9 大商社派驻海外的 1000 多个办事处的一项重要使命就是收集经济与技术情报。”这些人以“教授”、“学生”、“职员”、“旅游者”、“摄影家”、“记者”、“投资商”等身份出现在世界各地，他们手拿相机，温文尔雅，谦恭有礼，他们虚怀若谷，好学无比，见什么拍什么，经常连一张报纸、一本杂志、一幅广告也要研究个透。日本企业正是从此类无孔不入的情报窃取活动中，获得了商战制胜的武器。

情报是企业的耳目，信息是发展的前提。日本著名企业的发展史告诉我们，企业任何时候都不能忽略对信息情报的收集和研究，缺少了信息、情报的基础，市场就会变得难以捉摸，管理也会变成盲人骑瞎马，反之，则可掌握企业发展的主动权。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生意经

当今社会是高速发展的信息时代，谁第一时间掌握了信息，谁就掌握了商机。

与日本人的交往和禁忌

每个国家和民族都有自己的传统和习惯。在世界经济一体化的今天，商务往来的目的，是为了互惠互利，共同求财。所以，保持友好亲密的关系，是迈向合作成功的第一步。因文化传统和审美情趣的差异，不同国家和地区的人们都有自己极力避讳的禁忌，稍有触及，造成尴尬倒是其次，影响合作，岂不是更惨。

日本是东亚国家，受儒家文化的影响较深。但同时由于同西方密切的关系往来，西化的程度也日渐加深。然而日本还是有自己的独特的文化，基本上保持了自己的传统，并在这种独特的文化背景下，产生了日本独特的商业习惯。

日本商人特别爱面子，禁忌讲究也很多，交往时，更应慎之又慎。

刚一见面，此前提及的问候和谦恭语言是必不可少的，即使是在你刚进屋与人握手时，也不要使劲握，要表现出日本式的优雅。鞠躬的礼数不仅不能偏废，还应加倍注意，交换名片也应按照前面介绍过的方法。另外，衣冠不整、不修边幅等，在日本人看来是缺乏诚意的表现，哪怕是些细微的小节，也不容闪失。

相处过程中，我们应该知道，日本人爱好喝茶，不喜欢抽烟。因此，我们可以请对方喝茶，不能向对方敬烟。如果有意宴请对方，不能只请团体中的某个人或漏掉某个人，这在注重团队的日本商人眼里几乎是不可原谅的。但另一方面，如果宴请是与工作有关，又无事先约定，通常都不宜邀请对方的夫人。

礼尚往来，是东方人乐于接受的交往方式，如果有精美的礼品送给日本商人，他们通常会很高兴。同时，也要注意，如果不是见者有份，不宜在公开场合送礼。送出的礼物应该有代表意义，但绝不能价格昂贵，以免有行贿之嫌，礼物要事先包装好，但包装纸切忌用黄色或白色。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果你已准备好同要接洽的日本公司谈条件，你一定要设法通过中间人去办，不要自己直接找到那个公司。日本人对直截了当、硬性推销的做法感到不自在。所以，要想排除最初的障碍，就去找一位你和日本公司都熟悉和尊敬的第三者，让他来办会更好。而这个第三者最好是男性，日本公司是个男性占统治地位的机构。此人要对你的公司、你的产品或服务及你所需进行的交易了如指掌，要同将与之打交道的日方代表地位相当。

一旦你发出了邀请，你就坐下来耐心等待，让日本人有充裕的时间对你的"试探"做出反应。你最好的办法是给他这样一个好印象，即你的时间非常宽裕。因为急躁和没有耐心在日本人看来是软弱的表现。在你等待期间，日本人会通过自己的信息网来了解你是什么人。

口头上的许诺对日本人来说同书面许诺一样神圣。对于日本商人的贸易方式来说，合同是个外来事物。日本人并不喜欢合同，他们倾向于这种看法，即如果对方没有私人信用和不正直可靠，那仅有一纸空文是无济于事的。所以，你要说的话你自己要极为小心。如果你给人一个好印象，好象你是为某事起誓，那么日本人会记住这点，而且过后还会提醒你说过这样的话。

洽谈时不带附属材料或者轻视附属材料的作用，是同日本人进行谈判的一大禁忌。日本的决策过程可能涉及数十人，其中许多人基本不懂外文。如果你不提供一流的翻译材料，那只会使大多数外国人已经认为慢得令人心焦的过程变得更慢。而且这些材料要充分运用表格、图片以及幻灯片、影片等。

与日本人谈话时不要太冲，切忌咄咄逼人。他们重视人胜于重视公司的形象。他们期望你作为一个人发表看法，而不光是冷冰冰地摆事实。如果论证的思想带有一个人试图迫使别人接受自己的看法的味道，这与日本的国情是格格不入的。试图用强调的方式来影响别人的做法不符合日本人的习惯。因此，如果日本人感到你讲话太冲，咄咄逼人，他们是不会给你你想要的东西的。

双方谈判时，日本人会认为双方中首先做出单方面让步的一定是弱者。他们会将你在诸如价格或送货方式上的让步看做是你更有求于他们。对他们来说，另外一种解释便是，你这么早就轻易地做出让步是因为你没有诚意或言行不一致。这两种情况会使日本人不愿同你做生意。所以，最好是把事情安排好，使双方同时进行第一步让步，你要等待或促使它发生在一个适当的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时刻，你不必担心日本人会认为你毫不妥协或固执己见。正相反，他们会觉得你在策略上是一致的，而且还会因此更加尊重你。

上述这些，有一定的普遍性，认识和理解都不是太困难。除此之外，日本人的日常生活中，还有一些特殊的禁忌，是应该牢记的。

①数字禁忌："4"与"死"同音、"6"是海盗的标志、"9"与"苦"同音，都是日本人忌讳的。"4"与"9"相加所得的"13"，通常也属忌讳。

②颜色禁忌：日本人最忌讳的颜色是绿色，认为此乃不祥之兆。另外，紫色代表悲伤，而黑色代表死亡，也属禁忌之列。日本人最偏爱的颜色是红、黄二色。

③图案禁忌：菊花是日本皇室的标志，一般人切忌使用；荷花为鬼花，只能用于祭奠；狐狸性格贪婪、狡猾，不能用于商品图案；日本人多信奉佛教，对太阳有特别的尊崇，一般也不宜使用为图案。日本人偏爱的图案有樱花、乌龟、仙鹤、松、竹、梅等。

在众多的工业化国家中，没有哪一个国家像日本这样存在那么多独特的东西。这些东西在你不注意的时候，就成为你生意上的障碍。传统和现实有时是相互矛盾的，我们分析归纳日本商人的性格特质，目的是方便大家从总体上去认识把握，至于其中的变化，还要靠每个人去体会和领悟。只要牢记商务往来的最终目的是赢取亲密的合作和最丰厚的利润，只要牢记真诚和相互尊重的处事准则，即便偶有误会，也能设法化解和弥补。反之，舍本而逐末，只能自缚手足。因此，同日本商人进行交往或者谈判的时候，你千万要小心谨慎。

☛ 生意经

和日本商人做生意，既要学习、领悟他们在困境中突破重围、赢得胜利的策略和智慧，也应时刻保持警惕之心，以防稍不留神被其钻了空子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章

公务是公务，烧酒是烧酒——德国商人的经商韬略

德国曾经被称作是“诗人和思想家之国”，在德国这片沃土上，孕育了无数的人文巨子和科学巨子。德国在历史上曾长期处于四分五裂的状态，两次世界大战的打击对德国来说也是一场灾难。可是二战之后，作为战败国的德国同日本一样，经济发展极为迅速，很快便跻身于发达国家之列，这或许和德国人一丝不苟的工作态度有着直接关系吧。

战争与足球让人对德国刮目相看

德国诗人歌德说过：“一想到德国人民，我常常黯然神伤，作为个人，他们个个可贵，作为整体，却又那么可怜。”他还说过：“也许需要几个世纪，才能使高尚的精神和高度的文化深入到我们同胞的心中……”歌德的忧心忡忡，代表了绝大部分正直勤劳的德国人民。他们做梦也不想使自己民族的面孔沾上污痕，他们的智慧和奋发是为着民族的强盛、人类的文明和发展。谁知这趟车却驶向不可预测的境地，他们感到困惑、迷惘和痛苦。我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理解他们的民族心理，历史的恶梦令人难以忘怀。

德国人又称德意志人，他们自称为日尔曼民族。人们在研究德意志民族和其文化时会发现，德国给人留下了多重的印象：邦国鼎立，四分五裂的德国；哲学家、思想家活跃的德国；童话世界的德国；音乐巨匠辈出的德国；几经兴衰的德国；给人类文明造成浩劫的德国。在人类历史的发展进程中，德意志民族留下了既令人钦佩又使人深感痛心的一页。它在哲学、文学、音乐、艺术等领域不仅为自己而且为整个人类造就了一个个巨匠伟人，犹如灿烂群星，光辉夺目。

然而近现代历史上，德国人最能让世界刻骨铭心的却是两次世界大战和足球。

战争会带给人类毁灭性的灾难，特别是近现代史上的两次世界大战，其灾难性后果更是触目惊心。有点巧合的是，德国在两次世界大战中，都扮演着不太光彩的角色，尤其是第二次世界大战，纳粹德国在恶魔希特勒的率领之下，使欧洲乃至全世界的善良无辜之人，饱受邪恶战争的摧残。

足球在德国属舶来品，他们低下傲慢的头，坦然接受英国绅士们发明的这一游戏的时间，要晚于整个欧洲大陆，但他们自从接受足球文化以来，却取得了其他国家难以企及的辉煌成就。提及德意志的足球战车，没有人会等闲视之，即便是德国足球陷入低潮的 2002 年，世人稍不留神，也会让他们摘去了世界杯亚军的桂冠。

德国经济其实也有过类似于此的奇迹，作为两次世界大战的战败国，其经济发展受战争毁坏的程度远甚于其他国家，但他们重建的速度是如此惊人，这是否也像足球一样，有什么内在的秘密呢?

在某些人眼中，德国人就像一群方下巴的机器人，德语听起来就像下水道里发出的难听声音；而德国造的汽车，其性能又远远超出别国品牌，德国足球队也很少输球，所有这些印象似乎都无可争议。

然而在这一切表象的背后，这个民族显然对自我全无把握，既不清楚如今的地位，也不明了前途方向，甚至如何走到今天这一步也含糊不清。为了在世界的不安定中寻求逃避，他们一方面依赖于秩序与系统，依赖于政府与联邦银行，另一方面则退而陷入精神忧虑、精神分析和高层次的文化生活。

就德国人而言，生活是由两大部分组成的，即公众生活与私人生活。公众生活领域包括职业、政府、商场与官场；私人生活则事涉家庭、朋友、爱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好与假期，二者截然相反，适于其一必不适于其二。在人前板着面孔按规矩办事是当今社会的要求，而私下里，平日隐藏其中的怪癖却比比皆是。

你要是位国外来客，首先遇到的几乎肯定是公众生活中的德国人，而后就可能再也无缘看到其余形象了。这一事实可以解释为什么德国在海外的大名全是关于香肠，全是关于啤酒。

由于两德统一已然实现，即使那些对外国并无恐怖情绪的人也不免要为世界的未来担忧。不过，德国人本身对外国人的害怕，并不及惧怕外国对自己有任何不良印象那么大。毕竟，德国经济倚重出口贸易。

德国哲学家尼采曾经写道："德意志人的灵魂首先是多重的、多源头的、混合重叠的，而不是实实在在建立起来的。这是由于它的起源……德意志民族是个多部族的最特殊的混合，因此，德意志人比起其他民族来，对他们自己就更为不可捉摸、更为复杂、更为矛盾、更为不可知、更难预测、更令人吃惊，甚至更为可怕……德意志人的特点就是，'什么是德意志人'，这个问题在他们当中始终存在……德意志人自己并不存在，他处于形成之中，他在发展他自己！"

从历史的角度来看，在欧洲中部东自奥德尼斯河，西至莱茵河，南起阿尔卑斯山，北抵北海、波罗的海沿岸的广阔地区，在人类文明发展史上曾处于德国的外围和边缘地带。当中国、埃及、两河流域和印度古代文明蓬勃发展之时，这一地区都仍然处于野蛮状态，在人家进入高度发达的国家行列之后，这一地区的居民都仍然不知国家为何物。他们以生活的需要为轴心，自由开放，纵横奔波，国家难以约束他们的精神行为。特别是德国商人，开辟生意，谋取利润，四海为家，并不知道应该为某地区和某人群集团献身，或奉行爱国主义。

值得赞誉的是 18 世纪至 19 世纪初的德意志被称作"诗人和思想家"之国。这种民族与文化形成尖锐对立的现象是德意志民族和文化的特点之一。这些文化巨人被德国人尊为"民族英雄"来崇拜。于是一提及德国，便会联想到德国的诸多文化巨人，不确切地说，他们的形象比德国的历史更灿烂，已经成为全人类的瑰宝。

在德国这片思想活跃的土地上产生了众多的哲学流派，涌现了一大批影响世界思想界的哲学家，特别是马克思和恩格斯创立了马克思主义，从根本上改变了世界思想界的面貌，为人类指出了一个明确的发展方向。其他著名

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的还有莱布尼茨、康德、费希特、谢林、黑格尔、费尔巴哈、叔本华、尼采、胡塞尔……

德国文学也是大放异彩，很多文学家闻名世界。比如：高特合特、莱辛、歌德、席勒、施雷格尔、格林等等。

音乐王国的巨子，有世界人民所熟悉的巴赫、亨德尔、海顿、莫扎特、贝多芬、韦伯、舒伯特、门德尔松、舒曼、瓦格纳、勃拉姆斯、施特劳斯。德意志民族曾经孕育的众多音乐天才，为人类奉献了许多驰名世界的音乐作品，以至到今天仍为世界人民所欣赏，实在是值得赞叹的。

德意志民族在历史的长河中还造就了一大批优秀的科技巨子，他们有化肥的发明者利比希，电子技术的创始人西门子，汽车的发明者本茨，飞机的发明者李林塔尔、齐伯林和容克，电话机的发明者赖斯，电磁波的发明者赫兹，冷冻机的发明者林德，显微镜的发明者蔡司……

举世瞩目的诺贝尔奖自 1901 年开始颁发，分设物理、化学、生理或医学、文学以及和平事业诸奖。1968 年增设了经济学奖。截止到 1987 年，全世界共有 155 人独得或分享了这些奖项，其中有 68 位德意志民族的精英。自第二次世界大战结束后，在 45 名诺贝尔物理奖获得者中，有 10 人是德国人，在 40 名诺贝尔化学奖获得者中有 16 人是德国人。

生意经

作为两次世界大战的战败国，德国经济能够迅速崛起而跃居世界前列，这是值得人们深思的事情。了解和掌握德国的发展及概况，对你或许能有所启示。

刻板冷峻的面孔背后却是做事的一丝不苟

现今德国居民通常被称为日耳曼人。但日耳曼人并不是德国土地上的最早居民。他们最早居住在德国的北部和西北部。寒冷的气候，贫瘠的土地，培育了他们旺盛的生存本能。为了生存，他们到处奔袭流窜，骚扰邻人，侵占土地，抢夺食物。无休止的征战，把日耳曼人锻炼成勇猛的战士。当这些面孔凶顽、裸着半体的北方日耳曼人蜂拥南下，逼近凯尔特人时，文明发达

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的凯尔特人闻风丧胆，仓皇四逃，拱手将自己的家园让出去，然后凄惨地跨过莱茵河，以自己的实力征服了罗马人统治的高卢地区。

日耳曼人的野蛮强悍远近闻名，许多周边地区的部落一听到“日耳曼”这个词便毛骨悚然。聪明的凯尔特人利用了日耳曼的声威，用武力从高卢人那里夺得地盘，站稳脚跟，又狐假虎威，以日尔曼人自称，一路流浪，一路征战，于是也变成了日尔曼人。

“日尔曼”这一名称本身就是指令人生畏的斗士。战争和掠夺，成为日尔曼人生活中不可缺少的组成部分，并对其产生了深刻的精神影响，形成了其民族性格中好战的一面。

历史上，人们评价德国人的性格特点首先表现为英雄主义、荣誉感、效忠精神、纪律和秩序。德国人有时自己也在批评自己。德国作家赫尔德林在他的小说《徐培里昂》中，把德国人说成是不可救药的野蛮人、僵尸、没有灵魂的机器人。他们虽然作为手工业者、思想家、教师、主人和仆人，老老少少总是在忙忙碌碌，但是全然没有感情，对生活、对美人以及圣洁都无动于衷。

作家的批评严厉而冷酷，但却抓住了德国人的特质，那就是德意志人常常表现出一张刻板冷峻的面孔。翻开一本德国画册，人物众多，动态静态皆有，谁都为画的生动而赞叹，但人物的面部没有一个是开心的笑容。这是现实的写照。德国人严肃冷静，从容镇定，似乎他们永远处变不惊，不善喜形于色，不爱喜笑颜开，总之，普遍板着一张刻板的脸，直面生活，行事匆匆。

与浪漫奔放的法国人截然不同，德国人的脸上很难绽放笑容，而在冷峻的面孔后面，是严谨得近乎呆板的生活作风。即使幽默故事也不是什么可笑的东西，如果你想说个笑话，你可能要首先提交一份书面申请。

一位中国大学生和一位德国留学生是好朋友，他们常常一起看球赛，看演出，和朋友在一起侃大山。中国学生常常开怀大笑，笑逐颜开，一副乐悠悠的形象。德国学生十分诧异，他一定要问个明白，笑是有很多益处吗？笑怎样才能运用好？笑的产生是思想上的，还是精神上的？因为从感情言之，他实在不觉得日常生活中有这么多好笑的内容。然而德国学生并没有悲观失望，相反，他有很多值得得意的事情。有趣的是中国学生更不明白，他板着脸有什么益处？其实，这是民族内涵的差异。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

德国人坚决反对不相干的事情、轻率无礼的态度和意外事件。他们的语言里没有侥幸这个词。其原因在于类似的事物不够严肃。碰巧想出的好主意，或者由某个缺乏资格的人提出一个好想法实在令人难以理解（当然更谈不上是可取的）。总之，德国人宁可率先进行一项智慧的发明，也不愿承认创造是一种不确定、随机的过程。

德国人按规矩行事，因为生命是严肃认真的。席勒写道："服从是第一责任。"从来没有哪一个德国人怀疑过这句话的可靠性，因为它符合他们对秩序和责任的认识。德国人痛恨违纪行为，它使生活陷入困境，因为凡属没有明文规定可以做的事照例全都是禁止的。如果允许你抽烟或是在草地上散步，肯定会有一块牌子晓谕周知。

德国人凡事皆讲究务实，很少刻意强调外表的浮华和形式的新颖。在衣着方面，德国人把追求得体作为第一要务，崇尚朴实大方。就连居家用品，他们也是把实用、牢固作为最重要的审美标准，宁可失之笨重，也不追求表面的华美。

总是阴沉着脸的德国人，让人望而生畏，许多人因此断言德国人处事缺乏热情，其实，这走入了另一个认识的误区。在德国，倘若你不熟悉道路，随便找一个人打听，德国人总是非常认真负责地帮你指点，如果恰巧是他也不知道的，那他也不会撂下不管，而是向别人询问后，再回头来告诉你，直到你听明白为止。

德国经济能够在两次世界大战战败的重创之下迅速恢复元气，与该国国民深入骨髓的严谨认真的工作作风有着必然的联系。德国商人的责任心在世界上是少有人及的。无论在何种情况下，德国人都保持着特别清醒的头脑，能分清事物的主次，始终采取有利于大局的策略，而且绝对地严谨认真、一丝不苟。

2002年，韩日世界杯赛场上，种子队德国队对阵沙特阿拉伯那8:0的悬殊比分，让世界足坛瞠目结舌。在这场比赛中，身高和体重均居各参赛球队之首的德国人，凭借着边路传中、高空轰炸的独门法宝，在上半场就让矮小的沙特阿拉伯人4次城门失守。两队实力悬殊，不在同一层次，已经有目共睹。如此大比分领先上半场，若放在激情浪漫的巴西、阿根廷、法国等足球强国身上，球员在下半场的比赛中心态方面一定会产生微妙的变化，要么放松，要么大意，绝不至于像什么事都不曾发生那样。沙特阿拉伯恰好遇上的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是刻板的德国人，他们仍像开场时那样，一丝不苟地投入比赛，面不改色地一次又一次地洞穿沙特阿拉伯人的球门，直到比赛结束。

足球性格只是民族性格的反映而已，德国人不仅仅在足球场上一丝不苟，在生活的其他领域也是如此。

有人形容希特勒有花岗岩一般的脑袋，虽然他的聪明才智用错了地方，给人类造成了深重的灾难，但却无法抹杀他是一位大人物的事实。在许多德国人身上，都潜藏着类似于希特勒的诸多特质，思维缜密，绝不盲目冲动，德国商人在处理重大问题时，很少会露出破绽。

德国人在职业生活中会全身心投入：工作就意味着你不能在中年时放弃会计或是电脑工程等现有职业转行去饲养蝴蝶或从事别的行业。若产生了类似心理变化将会惨遭辞退，因为你是个不堪重用、不值得信赖的人。

生意经

德国人的刻板和冷峻全世界都有名，我们并非是要学习他们如何刻板，而是要借鉴他们做事一丝不苟的精神，有了这样的精神，世上便没有什么不可能实现的事了。

按部就班，决不投机取巧

在日常生活中，德国人就像是一部机器，缺乏激情，缺乏创造力，按部就班地做着自己的工作。人们很难想象，要维系一个缺乏激情的民族始终以昂扬的姿态高速向前，应该凭借什么？德国人给我们的回答，乃是秩序，是维系秩序正常化的各项规章制度。

据说在德国，家庭主妇煮一只鸡蛋也要用量具精确用水的多少，下面条同样要用天平称面条的分量。在德国，家里和办公室一样，都会收拾得井井有条、窗明几净，大街上也是秩序井然，人车分流；人们总是行色匆匆，很少有人在街上闲逛。如果在街上偶然碰到一个熟人，也只是简单地打个招呼，便各奔东西，绝不可能在大街上就驻足闲聊起来。如果说一个德国人是哲学家的话，那么你在街上看见三个德国人聚集在一起，肯定是在举行某种形式的集体活动了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

德国的足球俱乐部联赛在世界上声名显赫，拜仁、慕尼黑、勒沃库森，甚至此前的多特蒙德、汉堡，都曾在欧洲赛场叱咤风云。然而，德国俱乐部从来就不曾有身价居世界前列的球星，当西班牙、意大利大搞造星运动来吸引世人的目光时，德国的俱乐部始终不为所动，仍以购买廉价实用的球员作为俱乐部运作奉行不渝的准则。另一方面，效力德国的球员虽身价不高，但报酬却不菲。说得再简单一点，亦即德国俱乐部宁愿把钱花在球员身上，激发他们卖死命，也不愿花钱挣面子、搞炒作。

当今之世，足球俱乐部实际上等同于商业经营的主体。他们的管理风格，也代表着具有普遍倾向性的商业经营风范。

在德国企业内部，凡事都应有计划。在未考虑成熟之前，想要让德国商人做出某一决定，几乎是毫无可能之事，他们宁肯在编写计划书时投入大量的时间和精力，也不愿在具体操作时因某一细节的疏忽而抓瞎。

创办公司时，德国商人会预先设想到公司管理中可能出现的各种意外情况，并有针对性地拟订各种应对策略。所以，德国人的企业总是会有烦琐的规章制度，自上而下地渗透于公司运作的每一个细节。每一个员工，包括管理者，只要按照公司的规章制度办事，就不会有大的纰漏发生了。

与德国商人做生意，要取信于对方，最好的办法就是行事要有法度。无论是大小事务，事先都应有周密的筹划，绝不可存有轻率侥幸之心。只有这样，德国人在与你合作时，才可能对你无可挑剔，才可能对你充满信心。

德国商人喜欢按部就班，这就要求我们凡事应有准备，思想和行动应该同步进行，特别是在向德国商人提出新的合作建议时，一定要超前于他们的部署，留给他们充分考虑的时间和空间。否则，你的唐突行为无论蕴藏了多么巨大的实际价值，也会因打乱了德国人的秩序和步调而遭到否决。

德国人对自己按部就班的生活秩序深感自豪。这些都具体表现在 Ordnung 这一词汇里，它不仅指整齐，还包括正确、恰当、合适，以及许多其他优良品质。世上只有一句话能够温暖德国人的心，那就是“Alls in Ordnung”，意思是“一切正常”，事事都按部就班进行着。德国人个个难以逃避的最高指示就是“Ordnullg muss sein”，即要遵守纪律。

一位初到德国的外国人乘坐电车，头一次坐，未付车费，坐到了目的地。第二次坐车，他等待售票员或管理人员过来询问，但仍然未见有人理睬他。仔细观察，这趟车的三四节车厢里只有一位彬彬有礼的管理人员，但他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也在忙其他的，根本不管票的事。然而车上明明白白地贴有无票不能上车的标示。那么不买票由谁来监督？买了又由谁来收验呢？突然，他在车厢一角看见另一张纸条：违者罚款 20 马克。这罚款之事又由谁执行呢？捉摸之际，目的地到了，他又顺利下车。第三次乘车时，他总算打听清楚关于车票的购买和使用办法。原来一般情况下，常乘车的人用电话联系，由电车公司从个人账户结算后，票自然送到。如果零售，电车在各站都设代理点儿，在卖冰淇淋的窗口可能贴张纸条“代卖电车票”，你买了就是了。上车后坐席旁便有一个不起眼的缝隙，你把票自觉丢进去。至于罚款，如果同是乘车者监督了你，他会告诉管理者，管理者会从电脑屏幕上证实你的过失，罚款是不可避免的。然而票额很低，因为德国人不相信你会逃票。但你可以看见有德国人主动申请罚款，因为他的确未来得及买票或忘记带票。这时，管理员显得很不介意，懒懒地打开屏幕证实一下事实，结果，这个申请者指错了座位号，管理员便拒绝接受罚款。到此还不完结，乘客还要纠正自己的记忆，再次证实事实存在，罚款事宜才被受理。

有人说这有多么麻烦，那不买票“蹭车”者便比比皆是了，其实不然，德国人严于律己，遵守秩序已经趋于本能。所以德国社会已经取缔了维持秩序的法规，人们监督与自我监督，在公共场合，一张纸条就足矣。

德国人喜欢行之有效的东西。这一思维是他们的根本原则。比如在德国人看来，刚买了 6 个月就出毛病的汽车或是洗衣机，其本身并不是什么令人为难的东西，但它们却是对社会契约的践踏。

德国人走出国门后，每当看到尘垢堆积的建筑、杂乱无章的街头和未经清洗的汽车，他们总是感到极为困惑。站在伦敦地铁的月台上苦苦等候下一班列车时，他们总是迷惑不解，为什么疯狂的英国人只是咬牙忍着而不着手把事情合理安排一下呢？甚至语言也靠不住，充满了骗人的鬼把戏，有人的名字明明该拼作“Feathersonehaugh”，可偏偏让人叫成“Fanshaw”；有的小镇被人称作“Slough”（蛇或虫的蜕皮），一路穿城而过，你肯定拾不到多少蜕壳。

而这些事情若是在德国，则都会被处理得更为妥善。词汇可能会有较长的喉音，可发音上绝无鬼把戏——眼中看到的拼写就是应有的读音。大街小巷整洁干净，房屋建筑油漆一新，垃圾污垢清扫入箱。这就是条理。

德国人的严谨和刻板，当然也有不足之处，但对信奉中庸、作风随意的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

东方人而言，缺少的也许正是这股较真的劲儿。倘若我们与之合作，能吸取其性格优势，强化自己的工作作风，也不失为美事一桩。

生意经

和善于投机取巧的日本人正相反，德国人走的是按部就班的策略，踏踏实实，有条不紊，也是走向成功的一条路径。

守时像钟一样准

德国商人守信用，讲效率，是因为他们珍惜时间。德国人守时像钟一样准。

德国人因珍惜时间而导致的令人尴尬的事情时有发生。走进德国，如果你想联系公务或访问朋友、熟人，均应事先电话或者信函联系，约定时间。德国人不赞成打一个冷冷的电话来安排约会，这样做很少能收到积极的回应。即使在好友间亦应如此，否则，你找到他，他会毫不客气地将你拒之门外。如若因故不能届时赴约，你应当及时打电话通知对方，并致以歉意，这对于对方已经是损失，因为对方根据与你的约定，安排了其他时间做别的工作，你的变动有可能使他的计划打乱。所以尽量不要变动约定的事，这会使德国人非常反感。特别是工作之外的时间属于个人，少而贵。人们是按照以个人为中心的社会组织原则生活的，有所损失，其内心的不平衡不言而喻。更好的办法是寄一封信——写得很好的信——合乎规范至关重要，信写得不好会于己不利，过一段时间以后再打一个电话，这样做有助于树立良好的形象，让对方觉得你很有条理，而且也使和你约会的德国人有时间从容地为你安排一个时间。

在德国，出席会议和社交活动要准时，这无疑是一条准则，而且被视为尊敬他人的表现。和德国商人做生意，双方约定好时间谈判，如果你迟到了，哪怕一分钟，他就有可能因此而中止与你的生意。无故迟到被德国商人认为是缺乏组织性，若是经常性的迟到，则会被视为性格的缺陷。有的美国人喜欢开会迟到或是提前离开，让别人觉得仿佛他极其忙碌或是非常重要，这种作法在德国完全行不通。在德国商人看来，你的迟到就是侵占他的时间

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(他等候的时间等于你的侵占)，这是侵权，是不公正，那么他跟你谈生意便没有信心。

明智的做法是：不要在一天之内安排太多的约会和邀请，而是应该在中间为自己留一些喘息的时间。这样，你就有富余的时间到达目的地。而更为重要的是，这样会给人留下好印象。德国人经常提前到达地点，然后绕着建筑物转圈，就像等待着陆的飞机一样等待约定的时间，以便“准点到达”。他们也希望你能这样做。如果约定时间他提前到，表示对你的尊重和喜欢，相反，你提前到，他便感受了你的情义，非常高兴。

德国人喜欢赠送礼物。在友好交往中，他会送你一些充满文化色彩，高雅又不太贵重的东西做礼物。然而德国人送礼物是礼尚往来，泛泛之举，如果他告诉你：我今天的某段时间给你，由你支配，这才是最珍贵的非同一般的馈赠。

在德国做生意，德方的朋友能够陪你吃饭，带你参观旅游，随你的意愿而支配他的时间，那么对方已对生意做出投资，如果精确计算的话，此举是要增生效益的。相反，德国朋友在中国，你为他付出时间，他必定相当珍惜感动，如果较久地支配你的时间，他会非常不安，计算着你的损失，计划如何回报才好。

大部分德国公司的上班时间从上午 8：30 到下午 5：00。在办公室里，守时的美德仅次于忠诚，但只有老板才早来晚走。大多数德国人下午 5 点钟准时收工。加班被视作承认自己能力不足。除非你自愿晚来晚走，或者早来早走，这种做法称作弹性上班时间。

在德国你会看到这样一个怪现象：繁荣的市场，并不是德国消费者的购物天堂。虽有丰富多彩的商品上市，但一个全日制工作的人员却买不到东西。因为你上班，商店也上班，你未下班，商店已关门。一到双休日，商店也休假。多数德国人深感不便，于是呼吁商业系统延长营业时间，但德国商人却并不赞同。

充满勃勃雄心和好竞争是德国人工作中应有的态度，表现出来就是紧张工作，他们绝不会每隔 20 分钟就悄悄溜出去抽根香烟、读读报纸。

德国人的守时，据分析缘于普鲁士精神，是一种传统现象。历史上普鲁士是个军人和官僚占统治地位的国家。它是靠压制人性而巩固政权的。强权的国家，要求民众高度井然有序，守时、守纪律、讲效率，否则重罚；要求

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

军队和百姓绝对服从国王，严格履行义务，否则杀头。这样的强权国家在军事和外交上会取得节节胜利。于是普鲁士精神逐渐成为德意志形象的一部分。

其实最重要的还是现实的压力：科技高度发达，社会分工越来越细，整个社会组织得像个巨大的钟表，诸多零部件各司其职，每个齿轮都按预定的时间到达准确的位置与其他部件啮合，久而久之，人们习惯高度遵守时间，逐渐形成了这种价值观念。

时光是宝贵的，时间就是金钱，绝不可以大肆挥霍——除非有一天某个人找到为自己写传记的良机，届时他将会有机会将胸中所知的一切一吐为快。

行色匆匆、忙忙碌碌的德国人，常常心弦紧崩，精神紧张，在时间的琴键上生存。他们机械而迅速，按部就班。快节奏，高效率，一个时间，一个琴键，利用就等于碰响，它必须发出音符，各个时间组成一首旋律，这就是德国人的岁月。时间对他们讲，珍贵已不是一般，它意味着金钱、生命、情义、价值……而能够给你一份，相当不易。

近年来，德国人对民族性格不断反思。比如一位德国朋友对记者说：他可以开列一大串德国人不好的性格特点——自负、实用主义、不宽容、上进心过强、讨厌小孩等等。唯独对于守时，他是高度赞赏的，这在任何情况下都是一种优点。

☛ 生意经

对于商人来说，时间就是金钱，这话不假。守时体现了一个人做事的信誉，惜时则体现了一个人做事的态度和紧迫感。只有用心做事的人，才是可能守时又惜时的人。

公私分明，意志坚不可摧

德国商人大都认为，公司只是一个商业场所，所以做生意都是个人式的。个人在自我的行道或岗位上一展才华。一位推销员一旦离开公司，原先的顾客也会被这位推销员拉走，这是理所当然的事。老板必须权衡利弊，考

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

虑失去一位推销员的损失，所以往往会采取特别赏识的态度，给予优秀者一定的奖励。但优秀的雇员恪守一种风格，即在与老板签订合同后，一切履行合同条款，即使工作再有成绩，一般不再提出什么奖励或追加收入等要求。还有，一旦与公司、与老板彼此配合默契，心情愉快，他就会忠诚于自己的雇主，金钱是难以拉走的。

如果公司的雇员因某种原因离开了，属于他的那份生意一旦有人找上门来要和公司继续做，那么，公司老板必须经过原雇员的认可。在技术方面也是如此，以专利权来讲，一般公司都以发明人的名字提出申请，然后在发明人和公司之间就该专利权的彼此关系再签定合同。未经发明人的同意，专利是不能转让的。即使仅是一种技术而非专利，也是如此，属于个人。假如这位工程师离开公司，他能带走的一切都可以带走，包括客户，对此谁都没有异议。

德国有一句具有广泛影响的格言："公务是公务，烧酒是烧酒。"这集中体现了德国人的清醒意识，凡事能掂量出轻重缓急，能分清事物的主要矛盾和次要矛盾，从而寻找到解决问题的最佳方案。

二战后，德国在商业上创造出了奇迹。要从大战过后满目疮痍的废墟里重建家园，说起来很容易，做起来却是困难重重，但是德国人做到了这点，不能不让人由衷地佩服。其中，公私分明的工作作风、刻苦勤奋的工作态度和坚不可摧的意志力自然是功不可没。

德国人工作时，总有一种拼劲，就像上足了发条的钟表，他们向理想的目标奋勇前进，他们有着坚不可摧的意志和奋斗精神。但我们不要被他们工作状态下的冷漠和刻板作风所迷惑，更不能误认为他们只懂得工作，完全缺乏生活情趣。

德国人享受生活的态度，要理智得多，在这一点上与激情浪漫的法国人完全不同。德国人的性情主要表现为外冷内热，情感含蓄而又内敛。

德国商人在上班处理公务的时候，都会全心投入，别无他顾，从而保证了公司运作的快节奏、高效率。一旦步出办公室，德国人被工作压制的休闲心情就会迅速地迸发出来。

作为日尔曼人后裔的德国人，他们拥有强健的体格，他们骨子里饱含着热情奔放和对友谊的渴望。夜间，摆脱工作压力的德国人，会纷纷走出家庭，涌向大大小小的啤酒馆，到那里去释放激情，与朋友畅叙友情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们都有深刻的体会，越是表面冷漠持重之人，与之建立起来的友谊就越牢靠。举一个浅显的例子，法国人热情浪漫，男女之间逢场作戏的事司空见惯，一宵欢娱之后，彼此能够把对方忘得一干二净。古板严肃的德国人显然做不到这一点。他们对一切都采取审慎的态度，绝不轻易做出决定，决定之后，就一定要有结果。

德国人的刻板，和他们顽强的意志品质是一脉相承的。第二次世界大战时期，希特勒取得了一系列闪电战的胜利，也是巧妙利用了德国民众和军人只认目标、誓死向前的民族性格。

德国商人行事，同样禀承严谨的态度，事先要进行周密的谋划，给自己设定较为高远的目标。他们知道，要实现这一目标，是有一定难度的，会面临许多挑战，但他们向来只往前走，相信只要不懈地努力，就会有好的结果。任何艰难险阻，都无法令其改变初衷，更不可能让其放弃目标。

我们再来说说德国的足球。德国球队既没有华丽优美的技术，组织进攻也无太多美妙的想像组合，但正是这样一支有板有眼的球队，却足以让全世界的足球强国不寒而栗。

其实，让所有足球强国心有余悸的，不是德国球队的技术，也不是德国球员的身体力量，而是德国足球的纪律意识和顽强意志。与德国队交锋，其他传统足球强国可以在一开场就取得领先的优势，甚至在比赛的大部分时间里压倒德国队。但是，无论哪一支球队，都无法从意志上彻底摧垮德国队，只要比赛的时间尚未用完，只要裁判的终场哨音尚未响起，德国队的意志就一直存在，并随时随地准备着绝地反击。德国足球在最后瞬间完成大逆转的例子，已经屡见不鲜。

点球大战，是足球游戏衍生的特殊规则，苦战 120 分钟未分胜负的两支顶尖球队，被拖入刺刀见红的点球大战，就像是两位武功绝顶的高手，此刻他们之间武功的比试已经退居到次要的地位，变成了意志力和心理素质的较量。然而，无数的事实证明，在 120 分钟内取胜德国，固然已是难事，要想通过互射点球的方式击败德国，更是比登天还难。

幸运之神总是喜欢眷顾真正的强者，德国足球在点球决战中罕有败绩，其制胜的法宝就是坚不可摧的意志力。

人世间任何一种现象，都不可能独立存在，德国足球的意志力同样如此。它源于德意志人坚忍不拔的民族性格，根植于德国人在任何境况下都永

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不言败的民族韧性。

今天，和平与发展乃世界共同之主题，发展经济，做生意赚钱，成为世界人民共同的需要和追求。德国商人自然是不甘寂寞、不甘落后。

德国商人的执著精神非常可贵，有助于我们克服不能善始善终的中庸做法。借鉴和学习他们的宝贵经验，不仅有利于生意兴隆，也有益于我们的人格修炼，何乐而不为呢？

生 意 经

公私分明的工作作风，刻苦勤奋的工作态度，坚不可摧的意志力，这些都是成就事业的基础。

合同如铁定，法律如山峰

希特勒的名字可谓家喻户晓，二战中他对人类犯下的滔天罪行罄竹难书，德国民众为此蒙受的灾难同样深重无比。然而，令人难以置信的是，希特勒在露出狰狞的面目之前，在德国民众之中却享有非常崇高的威望，特别是他几乎以全国拥护的结果当选为国家元首，简直就是一大政治奇迹。这一奇迹的出现，并不是希特勒本人有何超凡的人格魅力，也不是希特勒的施政纲领迎合了德国民众的期望，而是因为广大的德国民众与生俱有对上臣服的民族性格。

德国历史上，很多时期都是处于强权政治的高压笼罩之下，从俾斯麦到希特勒，推行的都是极权政治，使广大民众自觉或不自觉地养成了盲目服从于统治者的臣服意识，并上升为具有特定内涵的民族特性。“官吏们既然已做出决定，皇上也已首肯，服从就是我们的天职。贯彻帝王圣旨，乃是无上荣誉。”此乃德国历史剧中流传甚广的台词，而且深入到每一个德国民众的内心，成为他们行动的指南。

二战结束后，德国的极权政治体制被终结，取而代之的，是受美、英等国影响的现代民主政治和法制体系，但民众既有的臣服意识并未被彻底根除，而是以另外的形式存在和表现出来：服从法律，相信契约。

虽几经大变，德国人仍具有很强的国家意识和民族意识。爱国主义，始

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

终是德国人评判一个人道德修养的重要尺度；团结而又守纪律，是德国民众普遍遵守的行为准则。

有这样一个笑话：在半夜12点时开车，看见红灯还停车的，全世界只有德国人。从中可以看出德国人的守法意识。

这一德国人的民族性格，表现在商业经营管理上，也具有强烈的奉公守法倾向。世界上有很多商人，他们为了赚钱，可谓绞尽脑汁、不择手段，但在德国，这种商人少之又少。他们都能自觉地用社会公德、法律规范来约束自己的一言一行。只要是和社会规范和公众利益相冲突的事情，他们都会自觉地避开。所以，他们无论在做什么事情时，都要采取法律手段——签订合同。

在德国，离开合同寸步难行。家长和小学一年级的孩子签订合同，制定努力目标，规定奖惩办法，达标后家长该如何，未达标孩子该如何，双方的权利各是如何，然后甲乙双方签字，接下来履行合同。德国人从小就知道合同的厉害，一旦签订合同，性质便是“铁”的。所以德国人是遵守合同的模范。他们很少有违约，从来不指望违约成功。

在德国商人创办的企业内部，大都建立了详备的规章制度。不仅老板要求严格，每一个员工都能自觉地约束自己的行为，去适应各种规定，服从于公司的管理。

即使是在某些没有明确规定的范畴，德国人的服从意识也是随处可见。下级对上级的服从，员工对老板的服从，仿佛从来就是天经地义的事情。

德国商人认同合同也得益于德国民法典对合同的规定特别系统、详尽，逻辑性强，结构也严谨，可以称得上是有关合同的范本。它的许多规定已为世人所接受，并成为一种世界性的法律财产。

与德国商人做生意议合同时，他们会在合同上狠下功夫。大框框一条一条深思熟虑，反复推敲；小细节照样一字一字抠，甚至将一些都应知道的小枝蔓也写进去，以示明朗，唯恐由此产生歧义以致被对方做出什么文章。他们利用合同文字合理地保护自己的权益，做到了尽善尽美，无懈可击。

德国商人也常常是利用合同文字击败对方的能手。与德商有过贸易往来的人都能谈出几个由于疏忽的字眼儿而造成其吃亏的例子。

在一个港口的卸货场地上，由于中德双方共租一个场地进行易货，然后各自装载转运。当时，场地小，货物多，时间紧，中方担心彼此混乱，影响效益，于是商定各占一半场地，在场地中间划出一道白线，意思是谁卸货也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不要侵占对方的场地。但装卸者往往雇用当地工人，语言不通，人多手杂，一时间德方的货物竟然占用了中方场地。于是中方竖起一块牌子：请将货物卸在我们白线以外，不得有误，违者交纳违约金。德方同意牌子内容，并敲定违约金的数额。中方一贯认为德方是守约的，于是感觉问题解决，便释然而去。谁知仅仅一小时后，中方的场地大部被德方占用，而中方货物由于滞留指定地点外被另行罚款。中方负责人气冲冲地找到德方负责人，而德方已将货物妥善安置，从上到下都在喝香槟休息，只待易货时间到来。德方负责人说："我们不是签约了吗？违约要罚违约金的，我无奈，不敢把货卸在白线以内呀！"中方申诉，"白线以外，是指我们一方"，而德方说也可以说是我们的白线以外，因为并未标明哪方。中方简直有口难言。最后中方由此交纳两份罚款，一份是货物滞留指定外地点，被港口罚，一份是延误了易货时间，由德方按违约罚，毫无通融余地。

德方充分利用了签约中的漏洞，令中方有苦难言，可见德国商人重视签约的程度要比中国人认真很多很多。

有人说德商履行合同时就是一只时钟，精确无误。比如签订某月某日至某日付款，已经到了最后期限仍无消息，那么最后一日的 24 时之内他肯定付给你，也许距最后时刻仅有几分钟。倘若他有特殊情况，必定提前商定，这一情况或许早已写进合同。所以只要是签订了合同的事，你就不必担心。

德国商人这种视"合同如铁定，法律如山峰"的经商性格，就像他们拘泥于形式的民族性格一样，一同依附在现代文明的躯壳之下，发挥着它不可预知的魔力。

生意经

奉公守法是一个人道德修养的重要尺度，生意场上更是不能离开这个原则。

德国商人的国外"饭碗"

德国商家端的是国外饭碗，他们的"上帝"在世界各地。他们的生意专门赚外国人的钱。哪个企业产品出口多，销路广，向世界渗透力强，哪个企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业便春风得意。和德国的其他许多方面一样，德国商人的出口贸易之道也令人费解。德国的劳动力成本很高，又有世界上最强大的工会系统之一，它是如何得以保住出口大国优势的呢？答案在于德国的文化。很多人错误地认为：经济制度就是永恒不变的市场力量的总和与不可侵犯的经济规律的相互结合。这已由汉普顿·特纳雄辩地证明。其实这是极为错误的看法。在任何一个国家，经济行为都反映出促成这种行为的文化和历史因素。就德国来说，对秩序的需要、对安全的渴望以及责任感都直接反映在德国的市场经济中。

德国资源贫乏，原料靠进口，产品靠出口，对外经济在这个国度的经济生活中起着决定性的作用。西方工业国家中，德国是最大的对外经济依赖国。因此，从一开始，德国就决定使自己同世界一体化，并拥护国际分工原则。与此相对应，德国一贯奉行减少关税及其他贸易限制，为对外经济提供最宽松的政策。

美国商人有时会觉得很难理解德国的经济制度为什么能够长期运转良好。这是因为人们只是从两个典型的美国文化视角来看待这一制度。一是美国人信奉个人自由，极不喜欢任何限制个人自由的东西；二是他们相应地认为，没有管制的自由市场自有一只“看不见的手”，它会最有效地组织好经济。因此，任何对自由市场运作的干涉都是不相宜的。由于德国人对秩序和安全的需要，德国的经济的确是管制颇多。然而，这一制度运转良好，这不仅表现在德国有很高的生活水平，还表现在德国的出口统计数据上。虽然德国的自然资源严重短缺，人口只有美国的1/3，但在争当世界最大出口国的竞赛中，德国常常和美国不相上下。

德国1/4的从业人员为出口而工作，出口额占国民生产总值的27%。德国的十二大贸易伙伴统统是西方工业国，贸易额占全国进出口总额的76%。12个国家依次是法国、意大利、英国、荷兰、比利时、卢森堡、美国、瑞士、奥地利、日本、瑞典和丹麦。最重要的出口市场是法国，占德国全部出口的13%。德国是中国第三大贸易伙伴。德商把汽车、化工、机械，更多的是技术出口给中国，德国人把中国的人民币变成马克装进腰包，却露给中国人一张严肃而得意的脸。

在德国，人们把大公司和中型公司分得很清楚。德国人称中型公司为Mittelstand，这些中型公司对德国的经济极为重要。德国一些最大的公司如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大众、戴姆勒一克莱斯勒、宝马、巴斯夫、赫斯特、拜尔、克虏伯和西门子等，都是汽车、化学制品、机械和电气电子行业的世界知名公司，这些大公司为人们所熟知，占到德国国民生产总值的一半，是德国出口和经济成就的主要贡献者。

为德国赚取外汇净额超过 200 亿马克的四大类商品是汽车（675 亿马克）、机器（620 亿马克）、化工产品（328 亿马克）和电子电器产品（214 亿马克）。原西德对原苏联、东欧各国的出口，在各发达资本主义国家中是最高的。这些国家习惯使用德国货，对德国产品似乎很有感情，德商便频繁地活跃在这片土地上。两德统一后，德国的进出口能力有所增强，虽说东部出口额只占全国的 2%，的确很小，但长远看，两德统一对欧洲经济贸易关系将产生重大影响。德国《经济周刊》曾估计，从 1993 年起，东欧改革将使西欧企业的利润每年增长 1 个百分点，而欧共体统一大市场的建立顶多增长 0.2—0.5 个百分点，从欧共体最新统计资料来看，近年来东欧几国与欧共体的贸易 40%—50%是与德国进行的。德国的重要性进一步加强。

在 19 世纪，德国贵族为了防止中产阶级政治势力的扩张，贬低一切通过工商业发展起来的财富和权力。对于那些有左翼倾向的有教养的德国人来说，工业家对纳粹的支持和与纳粹的合作更是表现了商业的缺陷。这些人指出一个经常被忽略的事实，即第一批集中营就是用来关押德国的工会领导人、社会主义者、共产主义者，以及其他被纳粹视为敌人的人的。那一时期对外国劳工和德国工人的剥削是历史的一部分，而今天的德国人正在试图淡忘这一切。近几年德商把目光又盯住非洲市场，与非洲国家的贸易大大超过了与其他地区的发展中国家。这是由其地理位置和历史传统决定的。

德国私人对外投资额近年来不断增长。投资的原因多种多样。出于专业市场的考虑，或地理条件、销售市场的保障和扩大，以及围绕最新工艺技术的竞争都可能是其中的一种原因，像中国的上海桑塔纳和一汽捷达轿车厂便是这方面的典型。我们不仅获得了德国的资金，同时获得大众汽车制造厂的工艺技术、企业管理知识。两国技术人员的合作，已使桑塔纳轿车的国产化达到了 80%以上，真正实现了“洋为中用”。

☛ 生意经

赚外国人的钱，在表现爱国主义的同时，也成了一种经商的策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

勤奋的领导者

一位去德国考察的官员回国后，有人问他去德国最大的感受是什么。他随口说："哎呀，德国的上层人最苦!"

德意志民族性格中最为突出的是荣誉感。为了拥有一种荣誉，"引无数英雄竞折腰"，跻身于上层的巨富、官员、科技精英，哪一个不是以极大的牺牲精神，孜孜不倦地为荣誉而献身？他们的人生除了获得荣誉外，便是一派艰辛，他们并不像人们想象的那样实现了普通人可望不可及的物欲和精神欲。

德国生产高度社会化、专业化，严格遵守统一标准。一个工厂的产品或一项工程建设项目，会涉及几十个、几百个甚至上千个企业部门，而且会涉及企业内部的许多生产环节。要使这样一个复杂的系统协作生产出高质量的产品，就要正确制订和贯彻许多人员的管理条令、技术的运行标准。只有这样，才能使企业生产有所保障。完成这一举措需要优秀的管理人才，在这个燃烧的熔炉里，也锻炼出真正的管理人才。

德国经济已经形成某种格局，企业管理水平非常高，即使一个小型企业，也照样管理出一定的水平。能够做一名领导人员是天才的体现，是一个被崇尚者。这不只关乎他的荣誉地位，更重要的是他所发挥的作用令人尊重和敬慕。每一位领导人才在步入其岗位之前，都已经历了苛刻的严格筛选，他必须是高学历、高素质，有较好的实践能力和经验，一般从打工做起，饱尝过被管理的滋味，体验过管理者的作用，因此才有资格上岗。上岗后又经过试用，的确力压群雄，有较强的竞争实力，才能够正式就位。有朝一日，又一位强手超越他，他会心服口服地让位。

虽然经历了这么多拼搏才当上领导人，但担任德国的领导者并不那么轻松。德国的官员和企业领导人，有 2/3 的人休假少于根据法律或合同规定可以享受的假期。根据慕尼黑海德里克和斯特拉格尔斯国际企业顾问公司的调查，德国企业领导人员一年平均只休 18.5 天，他们每周不折不扣地工作 55 个小时，还不包括他们带回家里干的工作。德国经济和社会政策研究所的调查报告称，只有 17%的各界领导人完全使用他们的休假权利。

在几乎所有的娱乐场所和度假村以及旅游胜地，我们看到的尽是普通的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

雇员和其他社会中下层人士在“潇洒走一回”，而高贵的上层人士则每日心弦紧绷，来去匆匆，忙得焦头烂额。他们不是迫于压力，无奈而为，无暇消遣，而是把献身和劳顿当作上层人士的骄傲。既然跻身于此，就必须干出成就，不惜一切代价以成就体现自我的价值，一种荣誉感召唤他们的勤奋，激励他们的勤奋，同时也在褒奖他们的勤奋。

德国人本身的勤奋，举世瞩目。德国大众汽车公司创始人、世界著名的汽车设计大师波尔舍在设计大众汽车的造型期间，在伦敦的图书馆里因日久天长地走动，竟在地毯上留下自己深深的脚印。他是勤奋者的典范。

但德国的上层人士，不论行使何种领导权，光靠勤奋是行不通的。他的竞争杀手锏是管理艺术，他绝对不会日复一日地开开会，碰碰头，研究讨论，学习文件，喝酒吃饭……值得借鉴的是德国人会少，而开会是实实在在解决问题的事情。如果将诸多人聚集在你的面前，聆听你长篇大论的报告，而与会者又与你报告的内容没有直接和具体的关系，听后令人失望，这是犯法的。你是在剥夺别人的财富——时间。

所以，我们完全能想象出上层人的勤奋，是实打实没有水分的，事事响当当。问题是勤奋趟着难题走，成就才是可观的。作为身居要位的领导者，时刻如坐针毡。有任务指标压来，有监察系统监督，有竞争者挑战，有失去荣誉的危险，有成功的渴望，有建功立业的雄心，还有舆论界、对立派那双犀利的眼睛，如何不苦？

不止如此，德国人在国外工作也同样具备这种勤奋的精神，体现自我的价值观令他们无论身在何处，都同样一丝不苟地工作着。

中国上海桑塔纳厂有 35 名不同职位的德籍管理者，在我们眼里，他们有的是高层的领导者，有的是中下层的负责人，但德方输出时是按高级的管理人才派往这里工作的。他们个个在企业管理的重要环节上发挥着巨大的作用。其中一位人士每天都要完成检验 2250 个汽车部件技术标准的工作，而且一丝不苟从无差错。正是通过这些人的努力工作，上海大众汽车的质量才与德国母厂保持一致。众所周知，该汽车厂人员众多，不乏管理者，但德籍职工的作用却一直至关重要，其支柱力量不可动摇。

中国武汉有几家厂聘请德国专家当“洋厂长”，企业管理水平马上提高，同时产品质量很快上升，可见管理者这一环节发挥着决定性作用。德国人在我国企业的勤奋美德也被传为佳话。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

国外经常有人指出，中国企业管理之差是中国经济发展的绊脚石，当然这其中存在诸多因素，有政治的、经济的，但在中国有个观念是：当官的才是管理人才。这恐怕是最需要更正的。

生意经

领导身先士卒，必然带动属下员工的工作热情，这是企业领导者经营的智慧，也是经商的一个手腕。

与德国人的交往和禁忌

与德国商人合作，最重要的是如何迈出第一步。因为他们厌恶所有华而不实的东西，我们在与其接触了解时，一定要有严谨认真的态度，要有务实进取的精神。只要双方建立起了相互信任，再齐心协力往一个目标前进，就不愁大事不成。

无论在何种情况下，德国人都是理智思维占绝对上风。他们总板着一副冷峻的面孔，也是在刻意强调自我的存在。从这个意义上讲，认为德国人傲慢，也是有一定道理的。与人交往，每个人都希望自己能得到对方的尊敬，对傲慢而又酷爱面子的德国人而言尤其如此。因而在初次与德国商人见面商谈合作时，了解他们的一些社交习惯、礼仪，很有必要。

德国商人被认为是欧洲最老练的商人。这些人纪律性强、谨慎、说话简单明了。因此和德国商人交往时要严谨一些。

德国商人的呆板和保守，也体现在彼此的称呼上面。在他们看来，即使在亲人和家庭成员之间，以姓名相称，也是相互尊重的必要体现。与德国商人交往，要注意记住他们的名字，这是相互尊重的前提。在公共场合，除了称呼对方的名字，还要严格地称先生或女士，最好是缀以相应的头衔，如“××博士”、“××经理”之类，会显得更得体、更大方，但千万不能称兄道弟。

与德国人见面，若双方都是男子，脱帽行点头之礼，是符合礼仪要求的。但动作幅度一定要适度，千万不宜过大，表情更不能夸张，以免给对方留下轻浮的印象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

凡是谨慎之人，时间观念就一定比常人要强，前面已经讲过，与德国商人约定见面时间，宁可提前到达，也不能迟到。即便你自己有解释迟到的诸多理由，而想得到他们的谅解，也是很困难的。有鉴于此，与之见面过后，除了遵守基本的交往礼节，完全没必要找与主题无关的话题闲聊。那样不仅是败坏了对方谈正事的兴致，还会留下不好的印象，简直就是画蛇添足。无论在何种情况下，德国人都不喜欢听过分的恭维话。因为他们的冷静和清醒总会理智地告诫自己，在不合适的恭维话后面，一定隐藏有不可告人的目的，爱讲恭维话的人通常不足以让人信任。

与德国商人合作，态度决定一切。在选择是否合作之前，态度一定要慎重，应该把可能的种种结果都预先考虑一遍，进入实质性的接触后，就要抛弃所有的退却之想，眼里只有目标，也只该有目标，然后全力促成目标的顺利实现。在与德国商人谈判前就要做好准备，预先的计划和谋算非常重要，只要步入正轨，就等于开弓没有回头箭，只要存在一线的希望，就应付出百分之百的努力。切忌仓促上阵；要保持高效率，高标准。

德国商人非常擅长于商业谈判，你也许会不知不觉接受了他们全部的条件。这些条件包括：按交货日期准时交货；苛刻严厉的违约索赔条款；他们也许还会要你提供某种信贷，以便在你违反担保时，他们可以得到补偿。德国商人擅长讨价还价，这并不是因为他们具有争强好胜的个性，而是因为他们对工作一丝不苟、严肃认真。为了打入德国市场，你一定要在各方面都干得十分出色，为了保住市场，你必须保持技术上的领先。最重要的是，你一定要达到并保持高质量的标准。否则，你的技术就会被德国竞争者拿走并加以改进。

只要你的产品符合合同上的条款，你就不必担心付款的事情。德国人对其商业事务极其小心谨慎，井井有条，是可以信赖的合作者。

同样，也正因为德商重合同，守信誉，所以他们对对方也要求苛刻，无论什么情况，即使彼此特别友好，都毫不留情，哪怕是一顿随便的宴请你迟到了，主人都会顿生反感。

有鉴于德国商人刻板保守的性格特征，在与其合作时，行为表现应尽可能地符合其审美标准和要求，尤其不能存有违法乱纪、投机取巧之想。一旦他们认为你在投机取巧，对你的信任就会大打折扣，再想进一步合作将变得困难重重。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

德国商人强调服从、举止严谨，自然会有非常强的面子观念，尤其对德国企业的高层管理者和决策者来说，凛然不可侵犯的自尊意识比寻常人要强烈得多。他们认为，洽谈的目的是生意成功，双方都能从中获利。洽谈不是战争，不是游戏，不是赌博，也不是竞赛。不应有一方胜利，一方失败。如果说到得失，应该双方都是赢家，都是胜利者，都能从中获利。成功是满足了共同的需要，不成功是保全了各自的利益，所以并不寄托十分的希望。但一朝洽谈，商家双方见面，是相当看重的，一定要讲究派头。这样企业形象才能站住脚。

在与德国商人合作交往时，若有适当的小礼物相赠，是再好不过的，这与德国人傲慢保守的民族性格有关。但送礼物也有送礼物的讲究，弄不好，还会适得其反。礼物不能太贵重，否则会让人产生其他想法。礼物要有包装，包装纸不能是白色、黑色或棕色。礼物切忌与菊花、玫瑰、蔷薇等实物或图案相关，否则犯忌。送礼物的时机也有讲究，例如是应邀参加主人举行的家庭宴会，到达时就应献上礼物，否则，就有以礼物回报主人盛情之嫌，这是不被接受的。

德国人喜欢喝酒，但多是啤酒、葡萄酒之类性质温和的酒，即便他们的酒量很好，饮酒也很讲究节制，从不在公共场合喝醉。当然，如果你对此不察，饮而忘形，以至酩酊大醉，势必给德国商人留下恶劣的印象。

德国人好面子、讲礼节，但更看重商业合作的实际结果。知晓一些社交场合的必要礼节，目的是为双方的合作成功锦上添花。牢记这一点，比什么都重要。

☛ 生意经

德国人做任何事都是十分认真的，所以与德国人交往，你的态度也必须认真才行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章

永远的“日不落帝国”——英国商人的现代经商术

一个王国吸引臣民为它效忠的魅力是什么？是通过经商和贸易使国家致富。在英国人眼中，人生就好比航海，不去冒险，永远也到不了成功的彼岸。英国人在很多场合都很讲究风度，但在生活中，他们又富含激情，常有许多奇思妙想。这直接造就了英国商人的勇于探索、大胆追求，乃至冒险精神。

海盗、冒险家、绅士——英国人的代名词

工业革命和新航路的开辟，奠定了现代商业文明的基石。当东方的中国、印度仍沉浸于数千年文明的灿烂辉煌，态度几近于抱残守缺时，从欧洲驶出的殖民船，已经渗透于世界的每一个角落。

随着新航路的开辟，航海贸易业热了起来。新大陆的发现，殖民地的扩张，令世界各地游曳着各种各样满载黄金和其他货物的船只，各国的利益竞争和对殖民地的野心为海盗活动提供了最大的温床。随着私掠许可证的出现，海盗活动甚至开始“合法化”了。私掠许可证听起来有点强盗逻辑的感

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

觉，例如：一个荷兰商人的货物在德国被偷，他不但不通过合法或外交手段来获得对于他损失的补偿，反而能得到一张荷兰政府授权的私掠许可证，这样的许可证允许他可以俘获德国商船来弥补损失。

后来各国政府使用这些许可证作为国家工具来加强海军力量，因为这可以使本国在不增加预算的情况下，凭空多出一支能够攻击敌国商船的海上力量。海上霸主英国，就是靠着一群海盗起家的。15 世纪末英国打败西班牙“无敌舰队”后，取得了海上霸主地位，使其本来一个仅有数百万人口的孤岛小国一跃成为世界头号殖民帝国，并在以后几个世纪中保持着世界“第一强国”和“海上霸主”的地位。难怪有人曾戏说：全英国就是一大群海盗，伊莉莎白就是最大的海盗头子。驶往世界各地的殖民船队中，英国人无疑是最具影响的一族，他们当年营建的“日不落帝国”，堪称世界历史的一大奇迹。

短短数百年的时间内，世界形势发生了翻天覆地的变化，无论人们是否心甘情愿地接受，现代商业文明的因子仍顽强地在世界范围内迅速蔓延。时至今日，“日不落帝国”虽已不复存在，但英国文化对特定地区文化的影响仍在继续着，尤其是英国商人的群体性格特征，仍是每一个生意人不能不知的“商业秘密”。

一直以来，英国都深处海上，与欧洲大陆隔离，这在一定程度上养成了英国的自闭和高傲，同时也激发了英国人对外面世界的强烈向往。

海洋民族不同于陆地民族的一个主要特点是：倔强的个性、冒险的天性和乐观自信的秉性。一个陆地民族中的优秀居民，只要眷恋土地，遵纪守法，顺从统治者的意志就可以了。而一个海岛民族的公民，他必须既是海盗，又是商人，同时还必须是一个冒险家和一个殖民者。

进入近代社会，航海技术的飞速发展更激发了英国人海外冒险的激情。哥伦布发现新大陆，麦哲伦的环球航行，在今人看来，无疑是人类科学文明史上的大创举。英国人非常重视以冒险的探索活动发展经济，最初到海外冒险的英国商人，大都把目标集中在黄金、香料等有限的海外宝物之上，但随着时日的演进，他们心目中的奇货范围被不断拓展，凡是能赚钱发财的东西无不进入他们的视野。总结这段时期的历史，英国冒险家们的成功秘诀，就是把欧洲最司空见惯的东西当成奇货售往海外，同时把海外看似普通的物品作为新奇之物带回欧洲大陆。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

英国小说家笛福的《鲁滨逊漂流记》讲述的就是一个英国冒险家的故事。小说里洋溢着十足的乐观精神和商业冒险人物的自豪感。鲁滨逊代表了英国早期资产阶级的正面形象，体现出英国人的典型性格。在笛福时代，英国人正是这样一个崇尚冒险、热衷扩张的海岛民族，英国的地理位置孕育出来的民族性格是英格兰崛起的一大因素。小说的后半部分描写鲁滨逊游历各国，他到过非洲和印度，又经由西伯利亚返回英国，这时候的鲁滨逊不仅仅是一个冒险家，而是一个获利甚丰的商人。冒险家、殖民者、商人构成英国人那一时期的多重性格，形成了英吉利民族乐观自信、勃发进取的心理素质。

有人说如果给英国商人画像，不应该把他们画在店铺里，小心翼翼地拨弄着算盘，计算着盈亏，而应该把他们画在船上，任汹涌的波涛拍打着船舷。因为，英国商人最引人注目的特征便是始终保持"走出去"的姿态。"走出去"是对英国商人甚至英国精神最形象的写照。在以地中海为欧洲经济舞台的时期，英国可以说是远远偏离经济的重心，威尼斯人和北欧的商人们几乎操纵了欧洲大陆上的贸易，当时最重要的商品交易市场也都集中在欧洲大陆。英吉利海峡虽然并不宽阔，但它仍然使英国成为欧洲大陆之外的地方。航海探险和"地理大发现"给英国带来了无限的机会，英国商人适时地抓住这一时机，把"走出去"的意识发挥得淋漓尽致。英国的商人们充当了探险的先锋。

喜欢冒险的人，总是具有非凡的想象力。即使是在今天，英国商人的骨子里也仍存留着大胆想象和乐于冒险的因子。很大程度上，表面的彬彬有礼、有板有眼，掩藏了他们太多的奇思妙想。尤其是有绅士风度作为掩饰，冷不丁地冒出来，更能收到意想不到的效果。

英国人的绅士风度世界闻名，"绅士"这个词汇仿佛只有用在英国人的身上才会真正的恰如其分。其实绅士风度是英国民族精神的外化。这种特征随时随地都会表现出来，只要有一群不同民族的人在一起，"绅士风度"会很容易就把英国人与其他民族的人区分开来。

总结起来，英国人的"绅士风度"有这样一些具体表现：

①公平而合理的竞争原则。无论是在商业、政治或其他一切带有竞争性质的场合，比如体育竞赛或职位提升等等，都应该以良好的运动员风格来进行竞争，赢要赢得有风度，输也要输得有涵养，光明磊落，不搞幕后小动

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作。竞争的各方应该有平等的机会，不应受到不公平的待遇。

②言行处事应尽量抑制感情色彩，而让理性来主宰一切。与职业有关的事务应以职业道德为标准，而不掺入私人恩怨或个人好恶。

③坚韧不拔、勇往直前的气概，为维护个人与国家的荣誉在所不惜。这表现在个人方面就是不干则已，干则要干到底的精神。

1986 年的足球世界杯赛，成就了球王马拉多纳，最佳配角无疑是英国绅士。就连马拉多纳本人回忆那粒永载史册的漂亮进球时，也不能不对英国球员的绅士风度由衷感激。因为在他带球长途奔跑时，英国球员全都一板一眼地去追逐足球，而没有想到要去破坏性地铲倒球王。

在商业竞争中也是一样，英国商人的绅士风度令别国商人刮目相看。不过，英国绅士的背后，依然存留着英国历史上那种海盗的霸气和冒险家的精神。

生意经

追求个性平等和富于冒险、乐观向上的精神已被看成英国甚至西欧所崇尚的社会精神。这种精神本身就有着成功的希望，有充分发展自己的机会。

在英国，商人是神圣的职业

欧洲，特别是西欧，乃现代文明最为发达的中心地，英国是其中最为典型的代表，但和邻近高度民主的发达国家相比较，英国仍残存着古老的等级观念。王室是国家的象征，贵族享有一定的特权。这不能不让人们对该国商人的地位隐隐有些担心。

任何担心都是多余的，每个国家都有自己特异的传统，与中国古代重农抑商、商人在社会生活中的地位极其低下相反，英国商人素来受人尊敬。在英国民众的心目中，商人甚至像绅士一样，享受着特别的对待。

因此，在英国，商业并不局限在特定阶层的人手里，商人也从来不是一个固定的阶层。

英国的商业领域中，任何人都要遵从同一的商业规则，这里讲究的是自由竞争，各显其能。英国商人们认为，钱是靠本领赚来的，同特权、地位和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出身并无多大关系。高贵的人并不因其高贵便能财源滚滚，低下的人也不因其低下就一定得不到钱财；相反，下层人由于更加吃苦耐劳，更加实干，更具冒险精神，反而更能获得成功。

于是，在英国的商业领域，判断一个人高下的标准，就是看他在经营中能否获得成功。“胜者为王，败者为寇”这句格言更适合于英国的商业领域。

英国是一个环海国家，国民天生就具备了激情和喜欢冒险的特质。数百年前，随着新航路的开辟、新大陆的发现，随殖民船队之后陆续抵达美洲的，除了少数的殖民统治者外，更多的是处于生活底层、迫切希望改变自己生活境况的冒险家和探索者。

穷则思变，此乃通行无阻之至理。对英国人来说，他们特别推崇积极进取的人生态度，无论是谁，只要是通过自己的个人努力，能不断改善自己的生存状态，都会受到世人的尊敬。经商做生意，从而令自己富有，正是诸多进取之道中最典型也是最普通的一种。

随着英国社会各阶层对本领与钱财达成一致共识，社会变得更加开放，各阶层不断分化，等级歧视也便慢慢消除。在英国，贵族和绅士，商贾和农民，在巡回审判厅里常常自由来往毫无隔阂，商人和工匠们常在一块喝酒，贵族的幼子们常常经商，富裕的商人可以变成绅士。人们即使不把商人当做实际的绅士，至少也把他看做同绅士一样高贵。

托马斯·孟是英国重商主义的代表人物，是“贸易差额论”的倡导者。他认为商业是一种受人尊重的职业，而且希望自己的儿子去经商，他在《英国得自对外贸易的财富》一书中说：“因为商人肩负着与其他各国往来的商务而被称为国家财产的管理者，实在是受之无愧的……因为这种职业的高贵性质可以更有力地激起你的愿望与努力，去获得那些可以将它干好的能力。”

英国《观察报》的一项民意调查也显示，在人们的优良品德中，绝大多数的人一致认为：“一个商人和自己做一件自己完全不懂的生意，若能公平厚道，毫无欺骗，就有资格做一名绅士。这样的商人做绅士，比那些对我以谎言相欺的宫廷大臣和名流学者，资格要高得多。”

这表明，生意人赚钱致富，是天经地义的，是受人尊敬的。只要是辛勤工作的人，只要是不与传统相悖的行为，讲究宽容之风的英国人都会一视同仁，以礼相待。虽然商人生来并不高贵，但是他靠自己的能力和努力达到同贵族同样的水平，除了那虚假的头衔之外，商人并不比贵族缺少什么，人为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的等级区别并不是能力大小的区别。在获得钱财和做出贡献方面，人与人是平等的。反倒是那些自觉出身高贵、地位优越，却又整天无所事事，只知装腔作势者，会被众人鄙夷。因此，在英国，商人是很有地位的。

英国人的这一审美价值取向，直接影响了许多政界要人和学界名流的行为美学，他们在政界和学术界享有成功的同时，大都有自己经营的产业。也正是因为英国人对商业行为的普遍偏好，有力地促进了本国经济的发展，使英国经济始终成为世界经济的重要组成部分。

商人在英国受到最广泛的尊敬，这是不争的事实，但无论如何，都不能忽视英国是一个讲究绅士风度的国家，商人受人尊敬，并非毫无条件。

英国的绅士和贵族也受人尊敬，那是因为他们的头上多了一项光荣的帽子，而绅士和贵族的行为大都在此头衔的束缚之下，一旦抛弃这顶帽子，荣誉的光环也会随之消失。对于追求实效的英国人来说，英国商人的进取精神当然是第一位的，其次，当然还须遵守公认的道德准则和法度。

英国商人的经营管理，最讲究严谨和规范，与其合作，无须担心太多。因为在规则面前，人人平等。

☛ 生意经

把自身的职业看作是最神圣的职业，也是一种增强自信心的策略。从英国商人职业的神圣的背后，我们看到的却是平等和自由，在这样的前提下，才更有利于商业的发展。

理性永远占据上风

中世纪曾被人们形容为黑暗的时代。那时，封建与迷信使宗教成了生活的基础，信仰控制了人们的思想。一个民族要取得长足的进步发展，就必须摆脱迷信，首先在精神上走出中世纪。与宗教所要求的虔诚信仰的精神生活相比，英国人睿智的头脑在黑暗的中世纪有其顽强的表现，他们理性的求实精神最终战胜了宗教蒙昧主义对尘世幸福的束缚和窒息。这种理性的求实精神反映到后来的工业经济生活中，即使在工业革命之前的手工工场时期，英国人就重实用甚于重虚荣。当贵族的奢华刺激着巴黎的化妆品生产和意大利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的金银饰品市场时，英国的贵族们却鼓励造船航海，向海外开拓商业市场。这使英国的工业一开始就成为生产型而不是消费型，提高生产效率的需要又呼唤出了产业革命，使英国成为了迈进现代工业社会大门的第一人。

在英美工商界，人们常常会发现这样的现象，一位商业巨子，经历一生辛劳的经营，赚取了大量的钱财，他人也变老了，赚到的钱足够他安享天年并能使后代过着舒服的生活。但是，当别人劝他退休而好好享受时，他往往会断然拒绝，他会说那样做是卑怯，因为，在他看来，钱，只要能赚，他就想赚。

但是，对英国商人来说，他赚钱并不是为了享受。在弥留之际，许多工商业巨子并不把自己的钱遗赠给自己的孩子或亲属，而是捐献出来给慈善机构或学校。他希望自己的后代一切从头开始，靠自己的努力取得成功。

这些商业巨子如此做法也许并非出于什么高尚的目的，也不能说他们一生的辛劳不是为了赚钱，而是他们把赚钱看成一种职业。英国商人认为，一生辛劳的意义并不只在于赚到多少钱上，更重要的是赚钱这种行为本身。永不懈怠地劳作，永不懈怠地赚钱才是人生最主要的目的。

英国人的这种经商观念不仅仅是出于个人的嗜好，而是基于英国商人根深蒂固的宗教心理，并且，它构成了商人的伦理之一。

这种普遍存在于英国商人中的意识形态，决定了英国商人的行为，总是表现得非常理性，甚至到了呆板的地步。

英国人信仰宗教，一个人活着不仅仅是为了个人利益的得失，而且是为了增加上帝的荣誉。所以，英国商人们认为，人活着，最痛苦的莫过于游手好闲，无所事事，真要是那样，也就失去了存在的价值。即使是选择职业，也只有那些正经的、能给社会和公众创造利益的职业，才是上帝所欣赏的。对世人而言，能够增加上帝荣耀的只能是个人在所扮演的角色中恪尽职守，并获得最大的成功。就商人而言，赚到或失去一分钱，关系到上帝荣耀的损益，因此，劳动本身就是最有意义的事情，是人的一种天职。它是由上帝指派而又为上帝而做的。而且人们的事业成功并不是为自己受恩宠增加砝码，成功本身便是受恩宠的结果。做生意赚钱，符合上述要求，这就足够了。

既然赚钱获利是为上帝的召唤，各种赚钱的机会均出自上帝的赐予，那么，商人就要利用各种方法大赚其钱。英国商人把赚钱看成是自我能力和价值的充分体现。他们不会放弃任何能赚钱的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为了服从于赚钱积累财富的最高目的，英国商人在经营管理过程中，大都表现得非常投入，很少有其他杂念，在利益杠杆的驱使下，他们的经营行为很合法度。

如果是两人以上合伙经营，英国人一定先拟订详细完备的契约，一切都按契约规定，严格履行各自的权利义务，不容有任何商量的余地。

既然劳动是一种天职，人们只有通过具体的劳动及成功来感知上帝的恩宠并证明自己，那么，人们在追求事业成功的道路上便不允许止步。因此，在任何情况下，英国人获得再大的成功，他们也不敢居功自傲，他们继续坚持一贯的理性的劳动，不受任何感情的干扰。在他们心目中，惟有劳作而非悠闲的享乐方可增益上帝的荣耀。因此，在这种思想的支配下，利用每一分钟寻找每一个机会赚钱，便成为英国商人的伦理哲学。

既然劳作只是为了增加上帝的荣耀，那么，便不是所有的职业都有意义，只有那些正儿八经的、能够促进和增加公共利益和个人利益的职业才能为上帝欣赏，相反，那些只出于感官享受而设的职业是没有用的。这种职业哲学使得英国商人的经营事业被摆到了显眼的位置，因为他们的赚钱事业最能看到不断增加的效果，也最能排除除理性辛劳外的任何感情杂念，因而也最有用。以此为出发点，英国商人非常理性地讲求功利主义，并且这在他们心中是最符合上帝意志的“优秀品质”。

生意经

在英国人的脑子里，理性永远占据绝对的上风。理性不仅是成熟的表现，往往还会给你带来更大的收益，让你运筹帷幄，决胜千里之外。

不懈进取，即便是为了“绅士”这个浮名虚誉

英国人很看重自己的绅士风度，这有着深刻的历史原因。长期以来，特别是近代社会以来，英国的政治、经济、文化水平，均领先于欧洲，乃至全世界，这足以使众多的英国民众深感自豪。而在宗教历史上，英国人信奉上帝，态度极为虔诚，在他们眼里，人类的存在价值，就是为了增加上帝的荣耀，实现这一崇高目标的最佳途径和方式，则是忠实于现实，做好自己的本

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

职工作。

商人的天职就是赚钱，只要能够赚钱，英国商人是从不害怕吃苦受累的。为了赚钱，他们甚至殚精竭虑，甘冒奇险，不达目的，誓不罢休。然而，让人难以理解的是，有很多穷了一辈子的英国商人，坚守清贫，最后靠自己的努力获取了成功，积累了巨额财富，目的却是为了“绅士”这个浮名虚誉。

不难看出，英国商人看重财富，拼命赚钱，但又不把赚钱当成是自己行为的唯一目的。在他们眼里，赚钱的过程本身就充满着美感。在赚钱的过程中，能够赚钱，既体现了自己辛勤劳动的价值，又体现了上帝对自己的恩宠和眷顾。或许他们更在乎名誉，奋力跻身于绅士行列，赚钱并积累财富，不为其他，仅仅是为了证明自己的价值存在。同时，这也和他们不懈进取的民族特性有着密切的联系。

英国商人喜欢做一些新奇商品的买卖。这是因为英国商人的成长与发展的历程总是同他们善于追求新奇的特点联系在一起的。在历史上，英国在欧洲被大西洋所封锁，通向东方的道路不畅通，在这种情况下，英国商人们便已经习惯于靠不懈进取争当第一了。

他们全力追逐东方来的商品，因为他们深知转运而来的东方商品，对于英国人，甚至欧洲人来说是新颖和奇特的，是有特别价值的。

这些商品辗转运输而来，其间经历了种种的艰辛和波折，这便使这些商品本身增加了价值。另外，这些商品出自那些文化和历史背景都同欧洲大异其趣的东方国家，因而，它们奇异而富有价值。这些商品由于能够运到欧洲的数量极少，物以稀为贵，因而也就比较值钱。

当时英国及欧洲大陆的商人们争相经营这些物品，不畏艰辛，甘冒风险，他们从阿拉伯人那里接受这些物品，然后再在欧洲销售，满足上层人士对东方奇异品的需要，从中获取高额利润。

英国地处欧洲大陆之外，因而这些物品在英国显得更加新奇和珍贵，也更具有价值，英国商人也就更懂得以新奇来制胜的原则。

随着通向外面世界的道路的开辟以及大批异国商品的输入，原来所谓的新奇商品也不再新奇，原来少量的珍奇物品也已不能赚取高额利润了。在新的形势下，英国商人们不再在欧洲坐等新奇商品进入，他们又沿着探险者的足迹，直接深入到海外，去寻求更多的新奇商品源。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可以这样说，这时欧洲兴起的探险浪潮，是同商人向外去的愿望密切相联的，商人们充当了探险急先锋。因而，欧洲的探险活动与其说是地理探险，倒不如说是经济探险。探险者每到一处，他们首先发现的是那一块地方经济上的价值，所以他们给那些到达的地方起了象牙海岸、黄金海岸、奴隶海岸、香料之国等颇具商业气息的名称，而探险者功劳的大小也就以所发现地区的经济价值大小为依据。英国在探险方面起步较晚，因而它的探险目的更加明确：扩大市场，获取商品。

虽然，探险并不是始于英国，但“地理大发现”却为英国提供了最有利的向外走的时机。商人们抱着获取外来物品的目的，主动组成商人冒险公司，深入到遥远的国度，他们进行渗透的力量是任何军队都难以望其项背的。而且，在行动过程中，他们将不懈进取的精神进一步发展。

第一，他们通过探险使得作为奇货的种类不断增加。原来他们心目中的奇货只有黄金、香料等有限的几种，但随着探险的深入，他们发现了许多同样可赚取高额利润的奇货，这就促使他们永不罢休地探险再探险。第二，英国商人这时的探险与猎奇形成一种双向流动关系。过去，商人们只想收集东方的奇异物品，然后进口到欧洲去销售，总体而言进多出少，甚至只进不出。现在，他们认识到奇货的相对性，也就是说，欧洲产的科技产品在比较落后和闭塞的国家里也同样是奇货，这样，商人们在一去一回之间便获取了双重利润。

归根到底，探险是建立在进取精神的基础上的，猎奇就是在猎奇中获取利润。

坚持不懈的进取意识满足了商人的赚钱欲望，驱使着商人去开拓，开拓的结果是获得了越来越多的利润。这一不懈进取的从商精神铸入了英国商人的骨子里，直至今天。不管赚钱是出于什么目的，即使是为那“绅士”的浮名虚誉，他们也要坚持不懈地进取再进取。

生意经

坚持不懈，时刻进取，迟早会圆你成功的梦。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

追求实效，能赚钱比什么都重要

在英国，商业经营的主要目的便是追逐利润，获得钱财。在这简单而又明确的目的下，一切等级、身份和地位都变得毫无意义。因为英国人认为，商业领域并不是炫耀高贵出身和地位的地方，人人都要服从同一的逐利本能，一切人为的装饰或标志都要被除去。

英国有句谚语，“不到桥边不想桥对面的事”，这似乎很容易让人感觉英国人是目光短浅的人。其实不然。身为首相的张伯伦曾公开说：“生活在过去里面的政治家是一个食古不化的人，生活在未来里面的政治家是一个白日见鬼的人，我呢，我却生活在正要到来的五分钟里面。”这就是英国人，灵活的实用主义者。他们不愿在已经作古的过去和难以预测的未来中多浪费精力，而只是注重现在，在行动中形成观念，所谓固定的观念或主义只是一种无用的累赘。

英国人之所以有这样的性格，是因为他们认为思想是有规律的，可以推论的，生命则变化无常，不易预料。所谓生命，就是“一串行动的延续”，当生命的活动不能与逻辑的规律一致时，英国人常舍去抽象的法则而服从实际的变化，因为生活中的各种变化，前后实难一致。因而，英国人的着眼点只在“实用”，任何事物多只讲究实际的功利，哪怕前后自相矛盾也无妨。

英国人的这种性格，可以确切地归纳为“灵活的实用主义”。对英国人来说，实用是恒定的，具体处理事物时则要采取灵活的手段，两者相辅相成。一个人做事既要灵活，又要务实。具体到每个人的人生上，在英国，很少有人从小便为自己规划好道路，他们总是改变自己，随时随地扮演各种各样的角色。

英国人这种灵活实用的性格运用到经营商业上具有无比重要的意义，因为这最符合商业的特性和商人的特点。

举一个商业大王的例子，可以更清楚地看到英国人讲求灵活的实用性这一特点。太古集团的创始人约翰·斯怀尔的父亲是一个经营布匹的商人。当他继承父业以后，羊毛业开始衰落，这时候，充满活力和赚钱机会的港口利物浦显示出它的勃勃生机，让人看到了大有可为的前景。于是，约翰·斯怀尔抛却父亲现有的产业，只身到达利物浦，去经营一家杂货商行。当他在利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

物浦看到航运业非常有吸引力后，便迅速加入了这一行列，独立经营进出口贸易。约翰·斯怀尔的两个儿子在看到传统贸易已无法适应新形势需要，而远东，尤其是中国已成为一片新的“淘金地”的时候，他们便适时地来到中国。那时，中国的上海已是一个重要的港口。

斯怀尔弟兄看到长江航运极为有利可图，便迅速在这方面投资。在几个月之内，他们便成功地筹措到 36 万英镑，成立了太古轮船公司。斯怀尔兄弟的灵活与实用性还表现在他们具体的经营谋略上。当他们投资长江航运时，长江航运已被旗昌轮船公司所垄断，太古要想闯入有很大困难。他们采取新的办法，千方百计地从中国商人那里兜揽生意，甚至对所有的货物掮客，不论大小都设宴招待，并宣称他们的船只只要装满货物，运费在所不计等。他们这种不拘一格对待中国商人的灵活态度招揽了许多中国顾客，甚至把旗昌轮船公司的一些老主顾也拉了过来。从太古集团的发展及在中国立足的过程中可以清楚地看到，他们总是不拘于成见，总是根据形势迅速作出实用而又有利的判断，从而保证自己的发展势头。

能赚钱，对英国商人而言，比什么都重要。为了这一目标，他们的思想一直保持活跃和兴奋状态，从不在自己面前设置人为的障碍。在英国，一个电脑商因业务需要而到波尔多时，他会立即变为一名酒商，因为波尔多盛产酒，贩酒在那里是一个非常赚钱的行当。他不会觉得这种变化本身有什么失落感和背节之嫌，因为这并没有耽误赚钱，而且是赚得更多了。细心的人很容易发现，专门经营一个行业的英国商人，几乎难以找到，只要有赚钱的机会，他们处理问题的方法总是非常灵活，另辟蹊径调头的速度，也是快得惊人。

作为一个英国商人，很少有专营一项业务而致富的，他们总是时时在寻找时机，时时改变自己的经营方式和经营策略，在变化中实践那永恒的目的——赚钱。所以，当看到羊毛有利可图时，英国人快速地做出反应，进行大规模的圈地，并形成一种运动；当看到海外市场有利可图时，英国人又会迅速地改变经营方式，迅速加入冒险和海外拓展的浪潮，并成为殖民大军中的佼佼者。英国人所以能够建立遍及世界的“日不落帝国”，能够同时同许多不同地区、不同种族的人打交道，正在于他们的灵活和适应性。

英国商人个个都是典型的实用主义者，但他们并不愿总结出一套实用主义理论，而宁可让别人去总结。他们不喜好理论，而只注重行动。这种实用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主义的行动甚至影响了整个资本主义的经济精神，以至有人说：“在欧洲兴起的经济制度，其主要特点是彻头彻尾的实用主义，在意识形态上不信奉任何其他的经济原则，只遵循一条，那就是经济效益与活力。”即使这句话不是从英国商人身上总结出来的，英国商人的行动也最贴切地体现着这句话的含义。

生意经

追求实效，明确你的奋斗目标，这样更容易抓住商机而早日成功。

务实重行，嘴动不如行动

英国人性格中最重要的一点是务实重行，重行动而不尚空谈。他们不重视抽象的理论，很少幻想，不善辞令及一切表面的虚张声势。他们在经营事业时，大都脚踏实地，不夸大，不犹豫，不侥幸，并十分注意工作效率。他们对于每一件事都孜孜不倦，有始有终，总要得到一个结果，决不半途而废。通信时，也总是直截了当地说自己要说的话。见面接洽，也不先作寒暄，而是简单扼要，对于数目则力求准确，视无裨于事的空谈为一种浪费。他们喜欢行动，他们最大的愉快是从实行中实现梦想。

许多从英国旅游归来的人，都惊叹于英国人办事的认真仔细劲儿，甚至对英国人的某些做法感到不可思议。这并非英国人都很弱智，连简单至极的计算都害怕出错，而是英国人的文化理念使然。他们不仅做事严谨认真，而且非常遵守传统，即便是数几枚零钱，他们也只相信亲自动手，而非凭空想象。

英国商人在经营上的务实精神贯彻如斯，也算走到极端了。这种务实精神具体到经营和管理上，就是他们不轻易制订过多的条例，即使出于需要必须有条例，他们也不允许出现任何空泛无用的规则。所以，他们制定的规则之巨细都正好切中实际，不用套话，不照搬俗例。

例如，太古轮船公司经理晏尔吉曾为公司制订了轮船公司十要，其中没有任何口号式的语句，所列的都是经营中应引起注意的事项。如：“一、总办为公司领袖，如不熟识商务，则不能知人善任，凡事为人所愚，措置失

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当，必有廉而不明，待其悔悟，该公司吃亏不浅矣。”又如，“五、轮船机器贵乎新式，烧煤少而行驶速，如贪其价廉买旧式机器之船，烧煤多而行驶慢，必吃亏无疑也。”“十、坐舱夹带货物，少报客位，司栈多报力钱，偷漏客货，私收栈租等弊，均无难革除，要皆事在人为耳。”

在这样简要的条例中，晏尔吉所以不惜笔墨把这样细小的事情载入其中，因为他并不觉得这是小事，反而认为这些具体的细节才是实实在在的：它们直接关系到轮船航运的利益所在。这反映的正是英国人的务实精神。

在英国商人经营的公司里，最不能容忍的弊端，就是岗位职责不明确，造成人浮于事。大多数的老板会根据公司的需要，严格控制员工数量，保证每一个员工都有具体明确的事务可做。尤其是初创业者，他们宁肯自己多做一些事情，甚至是让每一个人超负荷地运转，也不允许有冗员出现。这根本不是多一个员工就要多支出一份工钱的问题，而是英国老板追求企业的整体运作节律，追求独特的企业风貌使然。

英国商人自己做事很努力，也要求下属员工努力，甚至在选择合作伙伴时，也要求对方是个勤勉务实的人。

1940 年，希特勒对英伦三岛发动了大规模空袭，一时间，炮声隆隆，火光冲天。但是，伦敦人民似乎并未受到多大的影响，各个阶层的人仍然按部就班地自行其事。在刺耳的警报声中，工人们依然急匆匆地赶往工厂去做工；百货公司仍然大门敞开，顾客熙来攘往；在马路上，公共汽车、电车、出租汽车仍然川流不息；机关工作人员若无其事地办公。直到敌机临近上空，这些人才暂时躲入地下室，等飞机飞过，他们就又回到各自的工作岗位。同样，在伦敦火车站里，伴随着飞机的轰鸣及警报的尖叫声，票房仍然在售票，乘客们仍然手提大包小包地上车下车，即使炮声隆隆不绝于耳，战斗机在火车的上空盘旋，开车的信号笛仍然照常吹响，车长们纹丝不动地站着，认真地扬着信号旗，列车毫不耽搁地开往海岸，乘客则安然坐在车厢里，似乎这一切的一切与他们无关，只不过是一场演习而已。

英国人能面临大敌仍若无其事地经营自己的事业，并不是因为他们天生不怕死，他们完全是自愿地从事着自己的工作。对他们而言，不管发生天大的事情，哪怕是面临被轰炸的危险，也不能以此为借口使业务陷于停顿，无论如何，工作是第一位的。

英国人这种不屈不挠的精神并非是战时养成的特有性格，而是源于英国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人一贯的务实作风。

英国人的务实是同他们的实用主义分不开的。正因为他们务实，所以他们才处处从实际入手；反过来，正因为他们不信奉无谓的理论，所以他们才注重在行动中表现自己。虽然务实的特点使得英国人成不了理论家，但是他们却使自己成为行动的巨人。

生 意 经

“不到桥边，不想桥对面的事情。”这句谚语反映出英国人信奉实用主义的群体性格特征。务实重行是成就事业的一块基石。

以钱生钱的生财之道

蒸汽机、海底电缆和电报的出现，使一切都加快了速度，作为一个英国人，不需动大驾，便可以迅速得到大洋彼岸的信息，互相联络只需一张电报便可以了。每个人，每件事情似乎都成了一架巨大机器上的一个齿轮，被带动着高速旋转。快速帆船比不过电波的速度，熟练的双手比不过机器的转动。在这个突然加速的世界，那些慢条斯理的旧商人慢腾腾的商业经营习惯再也跟不上时代的步伐。他们所引以为豪的长途跋涉能力、航海冒险能力以及积存大量货物的能力已发挥不了应有的作用。

在过去，商人总是要保持大量存货，保持货源充足，而且需要长时间慢慢地补进，有货物便有一切。现在则要求商人存货不多，补进较快且决定敏捷，他非但对于下一个月的可能局面，甚至对下一个季度的可能局面都不能随随便便地不予注意，否则，他不是使大量商品过时积压，便是得不到更有利润的行销商品。既然他们的最终目的不是据有商品，而是靠商品来赚钱，那么，他们也要缩短用钱来生钱的时间，使作为中间环节的商品尽可能短时间地在手中停留，如果不直接接触实际的商品，那会更好。直接用钱来生钱，既使经营的过程简化，也使赚钱的速度加快。

“以钱生钱”，反映了英吉利民族善于利用资本发展经济的大智慧。经营本身归根到底是与钱打交道，如何使自己相对地付出少而获得多，是企业的根本利益所在。所谓的开源节流即是开辟财源，节约支出。开源本身使得企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业不断增加积累资金，而节流则会使资金相对增加，这样可使一个企业的资金处于非常理想的循环之中。开源与节流是相辅相成的，不开辟财路，增加收入只是一句空话，而如果只注重开源，而不注重财务管理，那么，再多的钱也无法填满无底洞。开源与节流并举，才是一个企业走向辉煌的关键。

现货转手与期货买卖便是适应新形势需要的商业经营方式。它们最大的特点就是使具体的商品抽象化，商品纯粹成了商人赚钱的一种手段，它成了一种符号。在双方均未看到具体货物的情况下进行交易，摆脱了商品的笨重和拖累，使钱生钱的过程更加迅速和简便，商品买卖有了股票交易的性质。商品交易的迅速恰好适应了新形势下的变化。

就经济数字而论，英国石油公司是英国有史以来最大的公司，在世界上排名第六位，它在整个英国经济中占有相当重要的地位。在 20 世纪 70 年代，英国石油公司已经受到两次石油危机的冲击，而且，石油输出国组织还切断了英国石油公司的石油供应。到了 1980 年，英国石油公司的石油供应量由 1972 年的 2.4 亿吨下降到 1.49 亿吨。但是，英国石油公司在挫折面前没有气馁，并很快激发起公司尽快开掘北海石油的斗志。1975 年，公司将福蒂斯油田投入生产，从而在英国大陆架上开掘出第一批原油。油田开发得到了英国最大私人银行集团 3.7 亿英镑的投资，这是该银行有史以来最大规模的筹资。70 年代后期是英国石油公司发展史上的一个里程碑。几年时间，公司就从一个传统的单一的石油公司转变成了一个地域广泛多元化的企业。这些根基使得英国石油公司重新确定了其发展方向，煤、矿产、天然气、营养食品、清洁剂、计算机体系、电讯电报等经营活动都将和现有的石油和石油化工等经营活动一起，在公司占据重要地位。

使投资获得收益的中间环节可以是商品，可以是风险，也可以是各种各样的有价证券。有价证券有好多种类型，主要有股票、公司债券、国家公债券和土地抵押证券等。证券交易所之所以会吸引着狂热的人潮涌进涌出，从口袋里掏出大把大把的钱，正是因为股票本身的这种可转让性，股票成了一种简便的“商品”，计价盘上价格的变动实际上就是证券这种“商品”价格的变动。人们在这里可以迅速地买进，也可以迅速地卖出，可以大批地购进，也可以小批量地购进。人们完全忘记了股票本身的真实含义，而把它当成一种可以赚到钱的东西。而且，证券本身完全抛除了其他实物商品所带来的麻烦，使经营本身完全成了一种用钱赚钱的过程。买与卖的一切业务完全

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可以在这里完成，而且无论买者与卖者，只要带着钱和头脑来就可以了。所以，有资本并愿意赚钱的人宁可到这里而不是其它地方。

投资保险业和银行业是英国商人另外的两种“以钱生钱”的商业经营方式。

保险业是以风险作为赚钱手段的经营项目。风险是人人要躲避的东西，而从事保险事业的人则善于迎着风险而上，他们在动荡不安的风险中看到了稳定的因素，而且风险越大，赚钱的机会也就越大。世界上每时每刻都可能发生不测事件，但同时却有更多的事情都在平稳地进行，正是在这种稳定与不稳定之间，保险商们找到了生财之路。

脱离任何意义上的商品而直接用钱生钱的事业莫过于银行业。人们把余款存入银行，可以在银行里获得一定的利息，而银行则把零星的存款汇集起来对外借贷，从贷款人那里获得贷息，贷息与利息之间的差额便构成了银行的利润。

人们愿意把钱存入银行，因为这样可以使多余资金稳定地升值。而企业愿意向银行借贷，因为所贷资本创造的利润远远大于贷息。但是，社会上的直接借贷由于种种原因是很难实现的，银行便利用自己的信用把借方与贷方持久地联系起来，使资金处于永不间断的流动之中，而银行作为中间人也达到了“以钱生钱”的目的。

生意经

“钱能生钱”，是英国的一句谚语，它反映了英吉利民族善于用资本发展经济的大智慧。合理地使用金钱，用金钱来赚钱，这是经商之道的秘诀之一。

合伙经营是最快的赚钱法

在中国，由于数千年的封建制度和重农抑商政策的结果，诸多人只能依附于土地，过着自给自足的生活。即便是进入当今现代化的社会，国人脱离了土地，进入市场，变成了商人，但在经营管理过程中，也难以完全摆脱小农经济和小农意识的残存影响。开店经营，创办实体，也多喜欢独立门庭，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

非迫不得已，绝不轻易求人。相比较而言，英国商人的性格则要开放得多，特别是在讲究快速、高效的现代文明体制下，英国商人更看重合作经营，更多地采用委托代理制。

前店后厂、产销一条龙、一人独立包办所有环节的传统经营模式，最简单也最古老。每个商人各自为政，他们亲自去商品地购买所需物品，亲自负责押送运输，并亲自进行买卖。他既是采购员、店老板，又是店铺伙计，一身兼具多种角色。经营的全过程都是由他自己一人完成，风险自负，挣钱多少也全归自己。这种经营模式只能存在于商业文明和科技文明不大发达的原始状态下。时至今日，如果还有人死抱着这种模式不放，在英国商人看来，是愚蠢至极的。

第一，这样赚钱的速度太慢了。由于一个人承担的角色太多，从资金投入到回收赚钱，环节颇多，周期漫长，即便真能赚钱，也不足以采纳。

第二，商人单独活动的范围是很有限的。一个人的精力有限，当他开始经营一笔生意时，只能全身心地扑在这上面，个人的时间和精力难以保证面面俱到，稍一疏忽，就会得不偿失。其他机会也只好任其从身边溜走。

第三，这样做风险也很大，总是和冒风险赔钱相伴相随。一笔买卖拖的时间太长，便会跟不上形势的变化，往往达不到预期的目标，如果一着不慎，便会满盘皆输。英国商人的理性思维占上风，认为外部环境瞬息万变，任何一个不确定因素的出现，都可能产生不利于自己的结果。对此，英国商人的有效做法，就是减少中间环节，把风险分摊给其他的合作经营者。

因此，英国商人认为这种经营方式在商业贸易尚不发达的时代是能够维持的，而在讲究速度、高效的时代，它已不能适应新形势的需要，尤其不能适应海外贸易的拓展。为适应新形势，英国商人们便改变这种孤家寡人的经营方式，多实行合作及委托代理制，变一个人单独经营为两个或几个人分工协作，把其中的某些环节委托合伙人代理。

在英国企业内部，各部门的功能设置和责任划分都非常详尽，有的部门专门去外面购买商品，有的部门则负责押运货物，有的部门负责销售，他们几乎把每个人都放在最有用武之地的环节上。企业老板和各部门负责人之间，不再是单纯的雇佣关系，部门负责人和下属员工之间，也是形式不同的合作经营者。英国商人认为，这样做虽然使得利润要在合伙人及代理人之间分配，但是，他们也共同承担了风险，不但使投资与收益之间的过程缩短，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而且也降低了成本，提高了效益，增加了对地方市场的了解，还使得商人们进行远距离的海外贸易成为可能。

由于实行了这种委托代理，英国商人即使足不出户，也可以进行各种贸易。

随着世界一体化步伐的加快，市场共有、资源共享的观念越来越深入每一个精明的商人心中。英国商人瞄准海外市场的广大商机，把合作经营的理念进一步拓展，广泛采取委托代理的新经营体制。

发展海外贸易，被公认为是最能赚钱的一种方式。但存在的许多困难是必须克服的。海外的环境，有别于自己过去熟悉的国内环境，不同的货币制度，不同的历史文化背景，不同的自然地理条件，都有可能给经营行为带来巨大的影响。哪怕是长距离的货物运输，都是自己一时难以控制的，这样，英国商人的代理商和代理商行便应运而生。

雇佣本地人做代理商，明确双方的责任和权利，严格按契约合同办事。英国商人借助代理商对本地环境的熟悉，有效解决了诸如文化、法律方面的问题，保证了经营的快节奏、高效率。

时至今日，不少英国商人派代理商去各地购买与销售，代理商成了负责一个英商代理行的全权代表。

这样，英国商人便同当地的市场和人力直接联系起来。代理商熟悉当地的情况，因此，雇佣当地人做代理商最合适不过了。因为没有人比当地人更熟悉那里的情况，而且对方政府对本地人的限制也会相对宽松，更有利于贸易的正常进行，也可减少风险。这些本地人不但能够解决法律和文化上的障碍，而且其代理费用要比本国的代理商便宜得多。

在以往进行海外扩张时，英国就采取这种制度。代理行拥有自己的房地产，它既是货栈，又是市场，也是军事基地和关卡。设在海外的代理行，有的只能在完全由地方当局所限定的一个很窄的范围内进行活动，有的则可以深入内地，到各商品产地进行活动。但是，近年来，英国商人往往直接在国外找一个代理人充当代理商，采取分红的方式付给报酬。

寻找合资的合伙人做代理商，的确是当今最快的赚钱法。不能不承认，由于历史背景不同，由于东西方文化存有差异，我们拥有的许多优良品质，是西方人所不具备的，但说到商业经营，西方人的许多先进理念也正是我们所缺乏的。要想有大的成就，就应当兼容并蓄，善于学习和借鉴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生意经

寻找合伙人做代理商，是最快的赚钱方法之一，实行了这种委托代理，足不出户便可以进行各种贸易。

与英国人的交往和禁忌

做生意的目的是为了赚钱，交际和应酬可以增进彼此的相互了解，缩小彼此间的距离，消除隔膜。若能凭举手之劳，助长自己的事业成功，实乃莫大之幸事，有心之人，切莫忽视了那些看似不起眼的细节。

英国人在与客人初次见面时的礼节是握手礼。英国男子戴帽子见到熟人时，有微微把帽子揭起“点首为礼”的习惯。英国人忌讳四个人交叉式握手。据说这样握手会招来不幸，因为四个人伸出的手臂正好形成一个十字架。如果初次见面被介绍与一位女士相识时，要等她先伸出手来握手，然后你才可伸出自己的手。妇女被介绍时，不一定要伸出手来与人家握，可以施屈膝礼。但是，她们也常常伸出手来以示友好。男子在与女子握手前应该先脱下自己所戴的手套，而女子则不必如此。

在英国社交界，作为主体的男性，最不能容忍的失礼行为是对女性的不尊重。英国人的绅士风度，在很大程度上表现为尊重女性，“女士优先”的社交礼仪在英国畅通无阻。在大街上走路，与女性争道，被视为缺乏教养的行为，出入电梯也要礼让身边的女性先行。到了正式的酒会上，占据第一席位的大都是女性，斟酒也是从女宾开始。

在个人主义非常突出的英国，每个人都有强烈的自尊意识，都有纯属个人的生活空间。彼此见面，无论熟悉与否，都不能谈及对方私人生活的话题，双方谈话时，也应保持适当的距离。他们忌讳别人问他们的活动去向、政治态度、个人收入及生活上的问题，认为这是个人的私事，不需要别人了解和干涉。如若问了则会被认为有侵犯倾向。他们还特别忌讳以王室的家事作为谈笑的话题。

英国人不喜欢别人佩戴条纹领带。他们不喜欢别人称他们为“英国人”，因为“英国人”原意是“英格兰人”，并不能包括苏格兰人、威尔士人或北爱尔兰人，因此，应称他们为“不列颠人”，这一称呼会使所有英国人都感

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到满意。

此外，还要注意不要说“英格兰的女王”，尤其在威尔士和苏格兰更不能如此说。要说“女王”或正规地称“大不列颠及北爱尔兰联合王国女王”。

和英国人交谈时，注意不要议论爱尔兰的前途、共和制和君主制的优劣、乔治三世、治理英国经济的方法以及大英帝国的崩溃原因等政治色彩浓厚的问题。安全的话题是天气、英国的继承制度等，这些话题在任何场合谈论都不犯忌。

作为客商，切忌随意以名字称呼英国商人，除非他明确要求客商这样做。原则上称他们为“某先生”、“某博士”，对已婚妇女可称“某夫人”，对未婚女子则称“某小姐”。称呼有爵位的对方人员，如弗朗西斯·狄更斯时，要称“弗朗西斯爵士”，不能称“狄更斯爵士”。进行社交式的家庭访问，一般不递送名片。

英国人与对方交谈时一般都保持着一段较远的距离。他们不喜欢距离过近，一般以保持 50 公分以上为宜。交谈时双手插在口袋里会被认为是不礼貌的。英国人在谈话时常常不注视对方。他们也忌讳用手捂着嘴看着别人笑，认为这是一个嘲笑人的举止，是一种失礼的行为。讲话时，不要做过多的手势。指出某物时，不要用手指点，可用点头来表示。要注意体语。坐着时将脚踝跷在膝盖上会被视为不礼貌的。在表示“胜利”这一记号时（两个手指呈“V”形），要将手掌心朝外。轻拍你的鼻子，意味着“绝密”或“秘密”。在公共场合碰触别人是不恰当的，甚至拍打背部或将一只胳膊架在另一人的肩部，都会令英国人感到不快。

对于刚开始合作的生意伙伴，英国商人也有相互宴请的习惯。如果自己受到邀请，应遵守相关的礼数，特别是对参加宴会的女性，切不能失礼。同时，自己也应表现得矜持和有风度，不谈工作上的问题，又不能因与工作无关就表现得过于放肆，甚至连过分的热情都在禁止之列。

英国商人参加商务约会，一般都很准时，因此，赴约切忌迟到。但是，参加社交活动则不必那么严格，他们没有德国人那么刻板。比如应邀出席鸡尾酒会或社交晚会，最好在规定时间过后片刻再抵达，否则你可能会发现，在 10 分钟内你是唯一的客人，然后才有其他宾客陆续前来。当然，如果是正式宴会，则宜在宴会开始前一两分钟到达。

宴请英国客人，除了一定要请对方的女友外，还应注意对方的饮食习

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

惯。英国人喜欢甜、酸、略辣口味的菜肴，爱在用餐时食用水果。酒更是必不可少的，无论是啤酒，还是较烈的威士忌，他们都喜欢。

很多英国人对东方文化都有好奇之心，甚至很多人对中国的茶艺情有独钟，如果在宴请对方时，配上顶级的红茶，对方一定会非常高兴。

很多英国人都是虔诚的基督教徒，用《圣经》人物做成的图案，在该国很受欢迎。所有英国人都忌讳“13”和“星期五”，如果凑巧两者为同一天，就会被视为凶险万端的日子。通常情况下，英国人在这一天不工作，不举行大型活动，假如不慎触到这一禁忌，后果将不堪设想。

在颜色方面，英国人忌墨绿色，认为这种颜色会让人沮丧。还有，红色表示凶兆，黑色代表死亡，也是英国人所不喜欢的。倘若是不慎送了上述颜色的礼物给对方，只能适得其反。

图案方面，英国人认为山羊、黑猫为不祥之物，认为大象象征愚蠢，孔雀代表淫秽，百合花代表死亡，所以，这些动植物图案都应避免出现在与英国人交往的场合。他们称红胸鸲为“上帝之鸟”，把红胸鸲定为英国国鸟，作为图案，也是大受英国人欢迎。另外，蔷薇花象征和平友爱，狗是人类忠诚的伴侣，它们的图案也是英国人所喜爱的。

生意经

英国人普遍具有绅士风度，每个人都有强烈的自尊意识，与之生意往来，除了了解其社交习惯，还要注意到这一点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章

扮演时尚的角色——法国商人的生意法则

法国人在世人心目中的形象不带一丝商人的痕迹，但法国却是世界经济强国，这当然要归功于法国商人独特的经商法则了。贵族式的尊贵、情人式的浪漫、平民式的亲切，加上表现个性的前卫和联系实际的商品意识，构成今天法国商人的特色。他们有昔日拿破仑时代的帝王霸气，也有今天潇洒浪漫引领时尚潮流的无限风情。

“骑士风度”与“潇洒浪漫”的水乳交融

法兰西既是欧洲的经济强国，也是世界上的经济强国，法国人的经商才能，当然毋庸置疑。然而，这个神奇而又美丽的国家，以及这个国家的人们，留给世人最深的印象，仿佛与做生意赚钱没什么关系。

法国处于欧洲的中心，地势平坦开阔，呈“开放型”，法国人最基本的性格特征是饱含激情，潇洒浪漫。多少年来，沧海桑田，斗转星移，居住在法国领土上的人逐渐形成了“法兰西民族”。在拉丁语中，“法兰”是勇敢、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自由的意思。法国是一个艺术氛围非常浓厚的国度，建筑、音乐、绘画、文学，都曾诞生许多独领风骚的伟大作品。在这块土地上，曾哺育了伏尔泰、卢梭、孟德斯鸠、莫里哀、巴尔扎克、大仲马、雨果、塞尚、罗丹、毕加索、萨特这些流芳百世、赫赫有名的思想家、艺术家、大文豪；诞生了像拿破仑、戴高乐那样英勇善战、叱咤风云，让全世界刻骨铭心的英雄式人物；也有过被推上断头台的路易十六、毁誉参半的亨利·贝当……

法国是一个美丽的国家，埃菲尔铁塔、凯旋门、塞纳河畔的香榭丽舍大道……无数名胜吸引着世界各地的人们。每个到过这个国家的人，无不为埃菲尔铁塔的壮美和尼斯海滩的旖旎风光而心旷神怡，可以徜徉于卢浮宫、凡尔赛宫的艺术氛围之中而欣赏其独一无二的典雅与瑰丽，亦可以品尝着白兰地而体验到寺西那古久的醇香和浪漫……

法国留给世人的这些印象，似乎真的与经商没多少关联。或许在法国，也只有驰名世界的时装和高雅馥郁的香水，能让人感到法国人与做生意赚钱有一丝的联系。但对于那些活生生的、随处可见的法国人，他们却是一团永远也难解开的谜。

就连法国人自己也未必都能读懂自己。著名的历史学家、政治家托克维尔就曾为自己的民族下了这样的断语：“一个固守原则、本性难移的民族，以至从两三千年前所画的图像中还能把它辨认出来，同时又是一个想法和爱好变化无穷的民族，最后变得连它自己也感到意外。”

但事实远非如此，任何一种现象都不可能孤立存在，法国商人的性格特质，和上述所有的东西压根儿就是水乳交融的。

在漫长的中世纪，法国贵族化的生活长期占据主宰地位，即使是平民出身的杰出人物，也无不以跻身上流社会为荣，甚至在言行举止方面，也刻意模仿上流人士的风格，从而使整个国家逐渐形成一种普遍的倾向，进而成为规范，对民众产生约束之力。

“骑士风度”，即是由法国宫廷衍生，逐步向全法国延展的独特产物，是法国贵族化倾向文明的标准。现实生活中，甚至文学作品里，骑士风度也受到法国人广泛的赞美和首肯。久而久之，这一精神特质渗透于法国民众的内心深处，即使在现代文明体制下，也是法国最具典型意义的群体性格特征。

所谓的骑士风度，是由具体的仪态、礼貌、道德等范畴综合而成的行为规范。通常情况下，法国人都很矜持和浪漫，前者近似于英国绅士的高高在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上和傲慢，后者含有平民化的个性张扬和情调刺激。与英国商人把赚钱积累财富看成是神圣之事不同，法国人的性格更加奔放自由，受金钱和财富的束缚相对要弱得多。

鉴于“骑士风度”的影响，长期以来，法国商人皆以恭敬妇女、崇尚妇女而自豪。他们一向以“殷勤的法国人”而著称于世。即使在今天，所有具有良好教养的男人仍旧恪守这些礼仪，否则便会被耻笑为没有教养的粗人。

在一般人的头脑中，对法国的印象就是“浪漫的法国，浪漫的巴黎”，要问究竟“浪漫”在什么地方，也大多是从电影上的爱情故事中得来的和从许多文人墨客的笔下读到的。法兰西的确是一个浪漫的民族，可这种浪漫并非我们通常所理解的罗曼史，迷人的故事和善说情话的法国人只是“浪漫”的小插曲而已。法国人的浪漫是一种感性的精神境界，自然恣意又不受拘束。纵情的大笑、尽情的狂欢、无止境的畅饮、随心所欲的穿着都是其中的图像。而法国人最大的浪漫莫过自行其是的逍遥，用流行的词语来说就是“休闲”。

法国人崇尚个性浪漫的群体特征，和沿袭久远的骑士风度有关，和由古至今的沙龙文化也有关。在现代文明社会的沃土之上，法国人的潇洒浪漫更是得到充分的培育，并渗入社会生活的所有层面和角落。表现在法国商人的身上，也同样非常明显。

因为强调个性，所以法国商人的行为准则很少受理性责任感的束缚，而充满随意性。

法国时装和法国香水得以驰名世界绝非偶然，而是各种综合因素相互作用的必然结果。最根本的原因，在于法国人崇尚个性的浪漫，追求生活的品质和品位。

“骑士风度”与浪漫个性交融成今天的法国性格，浪漫的气质和随意的作风，使法国商人不拘泥于固有的法度。丰富的想像力，尤其能帮助他们在困难时期产生神来之笔，让人拍案叫绝。然而，在企业的日常管理之中，他们也有可能因一时的疏忽大意而酿成无法估量的损失。

凡事有利也有弊，一个民族的特性，需要在漫长的历史积淀中形成，当然不是说变就变的。法国商人的这一性格特质，同其他国家商人相比，无所谓优劣高下，只是形态不同，性质也不同罢了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

☛ 生意经

法国人的骑士风度和浪漫性格在世界上是赫赫有名的，了解法国商人的性格，是与之进行贸易交往的前提。

工作是手段，享乐是目的

法国商人同样喜欢赚钱，但赚钱的目的，是为了改善自己的生存状态，提高自己的生活品质。像英国商人那样，一辈子勤俭节约，以积累巨额财富为荣的职业商人，在法国是不可思议的。甚至可以说，法国商人白天辛勤努力地工作，就是为了满足夜间能钱包鼓鼓地去过更富刺激、更加浪漫的沙龙生活。

沙龙文化，禀承中世纪法国上流社会奢靡优雅的风格，同时在浮华、排场、享乐之中渗入文学、艺术的因子，使参与其中的每一个人，自觉地从言谈、举止诸方面规正自己，适应公众的品位，魅力经久不衰。

17 世纪末期，朗布依埃侯爵夫人是巴黎社交界最耀眼的明星。她出身高贵，家庭富裕，在贵族阶层很受欢迎，许多人都把能与之交往视为莫大的荣幸。不仅如此，侯爵夫人早年孀居，不但貌美异常，还学识卓越，令许多客居巴黎的学者趋之若鹜。优裕的生活、开放的性格、特殊的身份地位，使侯爵夫人居住的卢浮宫旁圣托马大街的公馆，每至华灯初上，总有无数名流蜂拥而至。其中，不乏政界要人、商界巨贾，更有像沃热拉、巴尔扎克、莫里哀等文学巨匠和学界名人。无论是地位崇高的社会名流，还是功勋卓著的艺术大师，他们云集于朗布依埃侯爵夫人的公馆，形成了第一个沙龙中心，从此之后，沙龙文化在整个法国风靡并蔓延开来。

时过境迁，法国人仍痴迷于沙龙文化之中，虽然谈话的内容和方式较之过去有了极大的改变，但作为消遣和娱乐的最佳方式，人们对沙龙文化的钟情却有增无减。

法国人爱休闲远胜于爱工作，休闲如同自由一样是他们追求的美好事物。

看一看法国的日历，我们就会了解这个民族多么喜爱形形色色的节日和假期，法国人一年的假期有 36.5 天。工作时间则越来越短：从 1960 年的每

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

周工作45小时，减至现在的37.5小时。工作年限也越来越短：从1969年参加工作平均年龄18.3岁，退休年龄62.4岁，分别变成1989年的20岁和59.1岁。有事没事请请假也是常事，多是“泡”病假。每逢重大节日，全国上下一致停工，甚至许多旅店、餐厅、咖啡厅、酒吧的主人也放弃赚钱的大好时机，悠哉游哉地出去休闲。若是碰上只间隔一两天的节日，那么假期就会串联起来，常常会整周地放假，法国人把这叫做“架桥”。平常的两天休假日加上时不时一些小节日，早已使法国人养成了喜欢轻松而没有负担的生活方式。每当假期来到，法国人就匆匆放下手中的一切，或是打点行装出去度假，或是在城市四处闲逛，或是到海滨去领略自然风光……总之，他们决不肯轻易放过这个机会，而不惜放下学习，放下工作，也放下生意。

法国商人也毫不例外地乐意享受任何假期和节日的乐趣，生意和休闲互不侵犯。特别是每年8月，那时的法国几乎是一片寂静，全国大放假也把商人的心放了假，什么诱惑在法国商人心中都比不上外出度假或和家小享受天伦之乐，甚至当7月的最后一个星期来临时，他们就已经心猿意马了，那时的他们可能正在琢磨最好的休闲去处和最浪漫的休闲方式。他们的轻松和对休闲的留恋情绪往往能延续到正常工作开始之后。他们绝不会吝惜花费在休闲中的时间，对他们而言，这无所谓得失，因为这是他们的传统，是他们生活中牢不可分的一部分，他们甚至不去想这样做是否会妨碍自己的赢利，他们认为理所应当的事是没法用他人的标准来进行衡量的。

几年前，法国报纸上曾登了一组漫画，借狗来讽刺法国人“享乐第一，工作第二”。画面上，那条小狗星期一显得疲惫不堪，星期二无精打采，星期三无动于衷，星期四蠢蠢欲动，星期五眉飞色舞，到了星期六、星期天呢，兴高采烈、张牙舞爪。真是入木三分，形象到了极点。

春天是娱乐季节，夏天是度假季节，秋天是罢工季节，冬天是圣诞季节。法兰西民族是一个天生就会享乐的民族，这与他们浪漫的本性是分不开的。

1992年，法国的一家出版社出版了一本《更好地生活》的书，向人们传授怎样去享受，解答了1000个有关养生之道的问题，销路极好。法国人对修身养性、锻炼身体、驻颜留容十分在乎。年轻体壮意味着魅力、工作和金钱。他们在吃喝玩乐、穿着打扮、追求享乐方面的认真态度远远高于上班工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

法国人爱猎奇、爱冒险、爱刺激。像什么徒手攀登、高空跳落、滑雪赛艇等等都是法国人独占鳌头的体育项目。

法国人吃、穿、用讲究名牌、老牌，讲究“潇洒时髦”。一般的家庭每周都要下一次馆子。据法国有关方面的调查，法国有各种餐馆、咖啡馆近 30 万家，其中有富丽堂皇的豪华餐馆，也有大众化的快餐屋；既有供应正宗法国大菜的传统餐馆，也有供应地方风味或异国风味的家乡餐馆，单是中国餐馆在巴黎就有两千多家。

如果一个人既无学历，又无工作，更无财产可继承，那他怎样去生活呢？于是，就有了“在 10 个法郎面前人人平等”的赌票业的发达。法国人在玩彩票、猜赌票、赛马等赌博游戏上乐此不疲，简直到了疯狂的地步。

工作仅是手段，享乐才是目的，这是追求以自我为中心的法国商人最显著的特征。他们就像一个混合体，无论从哪个角度透视他，都会看到不同的侧影。

☛ 生意经

有人说，消费也是一种投资。法国人追求享乐，迫使他们努力工作赚钱来满足他们的消费欲望，客观上，这种做法刺激了法国经济的发展。

先积财，再治学

“我思，故我在”，近代哲学之父笛卡尔的这句名言无疑是对法兰西这个思维民族的极好注脚。从启蒙思想的旗手伏尔泰到现代派艺术之父塞尚，从“孤独漫步的思想者”卢梭到对能指所指之意义进行阐释的符号学大师罗兰·巴特，法兰西就像摇篮一样孕育出了一个个杰出的思想家。

追求高品质的个性化生活，按理来说是人类普遍的倾向，但鉴于历史背景的差异和现实生活条件的制约，这种倾向，即使是在经济高度发达的欧洲现代文明国家，也不是每个人都能实现的。相较而言，严谨的英国人、刻板的德国人，就少了法国人的浪漫激情，久而久之，他们在计划自己的个人生活时，也多喜欢随着主流而动，极少标新立异。

其实，我们只需换个视角来看就不难发现，在法国确实有一大批人在用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们具体的商业行为来实践他们抽象的商业思维理念。在他们身上，商业不是一种简单的低价买进、高价卖出的趋利行为，思想也不是停驻在书本上的某种理论流派，或是用来指导具体商业实践的经验指南。在思想与商业之间，并不存在着理论对实践的指导问题，也没有孰俗孰雅的道德困惑，有的只是那种从善如流的面对，那种把“腐朽”与“神奇”皆淡而化之的从容。

法国人个性不羁，喜欢追求自由，很多人认为首先经济上自由了，才谈得上其他的自由。

法国哲学家伏尔泰就是一个非常有经济头脑的人。当初，他继承了父亲的一笔遗产，又从国王那里得到一笔 2000 法郎的年金，在银行家巴利斯兄弟的帮助下，伏尔泰把这笔钱全部用于投资生意。1729 年，政府发行了一次计划不周的彩票，伏尔泰趁机把所有的彩票都买了下来，狠狠地捞了一把。之后，他又不停地到处投资，购买国家奖券，在普隆比尔矿里投资，持有一家造纸厂和一家包装厂的大量股份，同时还由巴利斯兄弟出面合伙走私军火。

伏尔泰一向认为，文人如果没有独立的经济实力，就会失去精神的自由。守着微薄的遗产和靠不住的政府年金，总有一天会坐吃山空，因此只有放下架子，靠自己发财才有出路。在这一点上，伏尔泰又一次显示出他与卢梭的不同。卢梭把金钱看作是对自由的束缚，断然拒绝国王赏给他的一份年金，伏尔泰却把金钱当作是自由的前提条件，先积累财富，然后再做学问。

保尔·卢·苏立兹也是一个先积财后治学的奇才。他年轻时先在法国市场上推销进口小玩意，后在一个工地当上监工之后，到 21 岁时就成了法国房地产经营业中最年轻的董事长兼总经理。他拥有多家进出口公司，被公认为是国家金融问题的专家和巨额投资商最信赖的顾问。与此同时，他还是一位文学界的名人，自 1980 年发表处女作《金钱》以来，7 年时间内发表了 9 部长篇小说，全都在法国及国外成为畅销书，他的作品已被译成了 14 国文字，他开创的“金融西部小说”之风近年来在欧美各国风行不衰。

苏立兹具备作家应有的无限想象力、精深的见解和独到的描写技巧，这一切也都来源于他二十余年从事商业和金融业的经历。但他的不足之处在于，他不善于给一个上好的故事安排一个坚固的框架使之不至于零散分离，于是他就和他的好友卢·迪朗合作，迪朗恰恰弥补了苏立兹的缺陷。从他的第一本小说《金钱》开始，两个人就合作操刀，先由苏立兹写成一个梗概，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再由迪朗加以润色，一部有血有肉的丰满的小说就可以面世了。苏立兹还有一个资料库，其实是他雇佣的十几名资料研究员，这批被称为“苏立兹银星系”的研究人员都称得上是国际问题、贸易金融和交易买卖等方面的专家。这就是有名的“苏立兹文学体系”。这套他用于文学创作上的体制同样适用于商业和经济：一个好的决策者要为一个企业建构良好的框架，再任用出色的助手为他的大厦添砖加瓦，同时为做好一笔生意，就必须详尽地调查各种材料，拥有一个广泛的信息网络，时时刻刻传递着最迅速又最敏感的经济话题。

在法国，人们又是把这种欲求的勃兴同科尔贝尔的名字联系在一起的。科尔贝尔是路易十四王朝的财政总督，他的一个著名的致富口号是：“国家要强大，首先在富有。”为了使这个简单的道理对法国人更具诱惑力和说服力，科尔贝尔颇费了一番口舌，他说：“只有黄金和白银才能给国家带来富足和各种必需物。哪个国家的国民所开办的工业吸引的黄金和白银的数量越多，这个国家就越富有。”科尔贝尔的重商主义就是以这样的理性逻辑推理开始的，而且在制订整个国家的经济政策的过程中，科尔贝尔始终遵循着同样的理性主义精神。

所以金钱只有和这种自豪感联系在一起，才对法国人产生说服力。

生意经

一种思维如果形成定式，就不易再有新的发展。人们通常都是为了积财而先治学，而法国人却先积累了财富再去治学，这才是真正的为了治学而治学。

有钱花在广告上

法国是一个广告业发达、对广告特别敏感的国家。在法国，广告被认为是最有效的促销手段之一。法国商人认为广告的价值在于“花钱买钱”，所以他们往往不惜重金去制作深入人心的广告。1986 年法国广告刊登费总额高达 444 亿法郎。

世界闻名的科澳克白兰地每年向全世界近两百个国家和地区出售上亿瓶

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

白兰地，只此一项贸易，每年就能为法国赚取 50 多亿法郎，但厂商一直都坚信，好酒也要好广告，其每年投入广告的费用就高达 10 亿法郎。法国最大的广告主是标志一雪铁龙公司，在 1991 年，该公司投入的广告费就达 2.34亿美元。在竞争激烈的社会中，效率最高、影响最大的推销办法就是广泛地做广告。法国商人善用广告是众所周知的，他们讲究“钱要花在刀刃上”。出一份钱做出的广告就必须是成功的，这在一定程度上也给广告商们带来了巨大的压力，使得法国的产品广告花样百出，让人眼花缭乱，回味无穷。

法国有许多家杰出的广告商，他们有的专业性较强，擅长于做某类产品的广告；有的则与某种传播媒介有特别密切的关系。法国广告的设计历史讲究标准化和多样化两种风格。他们要使一个产品在整个欧洲站住脚，采取的是标准化策略，即广告的基本风格和主要部分在整个欧洲保持不变。

“广告之父”拉斯克早在 20 世纪 20 年代就发表过一番议论，说广告公司实际上并不代表制造商，而是代表了消费者。如今看来，这番在当时颇有些忤逆的言论却是十分易于理解的。产品定位已经成为广告策划中不可缺少的一个战略部分。定位的前提是进行市场调研，法国商人可谓深谙此道，在为产品设计出一个形象之前，先确定它在人们心目中占据的位置，在此基础上才会孕育出令人满意而且有效的广告来。

法国商人为产品选择的定位是突出在消费者心中的形象和强调相对于竞争对手的优势。按照英国的一位著名广告创作师戴维·伯恩斯坦的看法，所有广告做出的承诺都是围绕人的九种欲望中的一种或几种而发的，这九种欲望就是自我保养、爱他人、自我表现、羡慕、怠惰、纵欲、贪吃、自豪和贪婪。这就是所说的研究动机的方法，其中的九种欲望虽然不够完全，可基本上代表了消费者的诸多心理。在法国，在一些同类产品众多、内在差别微小的营销商中，往往都会按照对消费者的心理定位来设计产品的形象，并以广告的形式表现这些形象。这在一定程度上加深了对品牌的侧面宣传效果。

法国人的想象天才和艺术情趣常常在一个个独具匠心的广告中发挥得淋漓尽致。布勒斯坦为 ROSY 妇女内衣设计的广告，已经成了法国产品广告中的一次创举，一个成功的力作。当时是在上世纪 60 年代，ROSY 尚是一个仅拥有几名女工的小厂，布勒斯坦用他的艺术匠心为该厂产品设计了一幅广告：一位双臂环胸的裸女，体态优美，构图简单，整幅广告看不到产品的一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

丝影子，只是在她环抱的臂弯之间有一支初放的玫瑰。这个广告一出现就轰动了整个法国，它以独具一格的纯美气息和艺术感染力打动了法国妇女，最重要的是，它使一个在夹缝中求生存的小厂变成了欧洲妇女内衣业诸强中的一员，ROSY 的鲜花从此深深地植根于法国乃至欧洲女性的身上。

法国商人在使用定位策略营销时注重产品的真实感，所以在他们的广告中是不会看到什么“誉满全球”、“销量第一”之类的语言的，因为这在他们看来，都是虚伪的毫无价值的。他们的定位就是要“到位”，要用消费者的心理打动消费者，确实有种“晓之以理，动之以情”的人情味。因此，在同类产品的众多竞争（包括广告竞争）中，也没有彼此之间针锋相对的那种比较型广告，以把竞争对手明里暗地的贬低来抬高自己的地位，这在法国商人眼中是不可理解的。他们的定位策略是相对于直销、硬销而言的软销策略，比较容易被消费者接受，这种方式常会唤起目标受众的共同要求和共同心灵感应，而促成他们的购买行为。

法国商人也十分注重广告媒介的选择，他们认为这一点往往对广告效果的影响很大。法国的广告媒介有报刊、招贴、电影、广播、电视和直接广告等。2003 年，法国广告费用总额为 73 亿美元，其中杂志占 15 亿，电视占 25 亿，报纸占 15 亿，招贴占 8 亿，直接广告占 5 亿，广播占 5 亿。从中可以看出，杂志是刊登广告较多的地方，在行销全国和其他欧洲国家的法国期刊中登载有大量的商业广告。生意人十分注重选择适当的杂志以形成自己的读者群。

充分利用电影院放映故事片间歇的广告机会，是商业广告无孔不入的又一特征。因电影院遍布全国，又都可以预订映登广告，因此广告完全可以做到地理上和时间上的集中播放，效果甚佳。

生意经

当今世界，善用广告策略的商家多如牛毛，各行各业的广告铺天盖地，随处可见。广告策略已经成了商家抢占市场必不可少的重要武器。懂经商的人都知道，花在广告上的钱并不白花。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以女性为中心，赚女人的钱

法国女性享有特别的优待，这是不争的事实。英国商人讲究绅士风度，在公开场合礼待女性，虽然也是事实，但他们对女性的尊重，毕竟是有条件、有限度的，亦即受具体环境和相处对象的制约。在法国，女性优先蔚然成风，而且无处不在。

在法国社交界，除极为特殊的情况外，都应把陌生宾客先介绍给女性朋友，女性在与男性交往时，只有她先主动把手伸出来，男子才能伸出手与之相握，否则，男子不能主动与之握手，只宜点头致意。在男女初次见面时，女子可以不与男子握手，点头致意即可。当然，若是女主人，情况就不同了，一般都会主动伸出手来表示对客人的欢迎。

在社交场合，除一方年龄或地位与对方很悬殊时，应先把年少的介绍给年长的、把地位低的介绍给地位高的以外，均应先把男子介绍给女方，然后再把女子介绍给男士。

参加舞会时，男子若是带有女伴，应该先带她去见女主人，然后与她跳第一场舞。舞会期间，男子应处处照顾女伴，最后还应该请女舞伴跳末场舞，然后领她一起去向女主人告辞，并将她送回家。

在饭店，男女可相约在一起吃饭或是男子邀请女子去吃饭。进门时，男子应走在前面为女士打开大门；如果需要自行寻找座位时，男子应走在前面为女士找好座位并帮女士把椅子挪好。坐定后，男子一般要先征得女士的同意后方可开始点菜。进餐时，与侍者的一切交涉一般都应由最初点菜的人负责。餐毕，男子应照顾女士穿戴整齐，然后为女士打开大门，请女士先行。

无论在汽车、电车还是火车上，上下车时都应是女子先上先下。上车后，男子要设法先为女士找到一个位子，然后再为自己找个靠近她的座位坐下。如果在女士的近旁找不到合适的座位，就应该站在她的身旁，以便随时保护她。一句话，无论何时何地，男子均有照顾妇女的义务和保护妇女的责任。

其实，从法国最享盛誉的时装和香水，也能得知其以女性为中心的社会特征。无论是在家庭、职场，还是各类社交场合，男性的时装，除了西服、休闲装两大类，很难有更高明的设计。所有的时装，绝大多数是为女性所设

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

计的。香水同样如此。法国男人也喜欢香水，甚至超过世界其他国家的男人，但归根结底，仍不及女人。人们甚至很难说清，法国时装和香水的驰名，是基于商业传统，还是得益于法国女性在社会生活中享有的优越地位。

不管怎样，法国商人还是把赚钱目标锁定在了女人身上。宽大的“T”字形走台上，风姿绰约的模特儿用她们优美的曲线最大限度地表现着设计师的个性创作。随着闪光灯的频频曝光，我们看到的是设计师自信的笑容，听到的是他们预言家似的宣告来年的世界时装流行趋势。然而，我们看不见、听不到的却是钱、钱、钱。各大时装公司开足了公关的马力，利用传播媒介大造声势，使本公司旗下的设计师所设计的服装有最充足的曝光率。连篇累牍的专栏文章，铺天盖地的宣传广告，渲染吹捧的名人访谈，这一切消耗的不是纸张，也不是感情，而是大把大把的钞票。那些虽不乏个性和创造力但没有大公司撑腰的时装设计师，就湮没在这钞票的汪洋之中了。

于是，这世界，只有钱成了最有个性的东西。当然，在女人身上赚钱是法国商人的一个法宝。谈及法国商人，就不能不想到把时装风范带给法国人自己和全世界人民的那些服装商业神话中的艺术大师们。如果没有法兰西民族浓郁的文化艺术传统为底蕴，巴黎是不会出现那些才华横溢、尽显本色的时装大师的，也就不会出现独领风骚的法国时装。

或许只有在法国，时装业才会被纳入政府文化部的管辖范围，将一门产业用如此特殊的形式提升到文化艺术的高度，受到如此尊崇的对待，恐怕也只有唯美感性的法国人才做得出来。然而在时装界也存在着这么一个特别睿智的悖论：在时髦与商业之间，时装大师们游刃于高级时装与大众成衣这两个泾渭分明的阵营中，从容地体现着法国商界的不同层面。

另一项赚女人钱的法宝是法国香水。

据说，最初香水的发明者和早期制造者，竟然是在阴暗简陋的工作间里和那些散发难闻的牲畜味的脏皮子打交道的臭皮匠。他们最初是为了做带香味儿的羊皮手套，后来他们把目标向上层社会追赶时髦的妇女身上转移，为给女人制造一种迷人的味道，臭皮匠们创制了炉火纯青的香水提炼技术。他们没有想到，在以后几个世纪的发展中，香水成了今天法国商人赚女人钱的重头戏。

法国是世界上最大的香水和化妆品出口国。自从1990年以来，法国在香水和化妆品方面的出口一直占该行业世界贸易的35%左右，远远领先于只

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

占11%市场份额的美国。在其出口产品中，45.6%为香水，37.8%为美容化妆品，11.6%为洗漱用品。法国产品的出口对象主要是欧盟各国，约占49.9%；其次是欧盟以外的欧洲国家，约占12.1%；再其次是亚洲，约占11.2%；对北美的出口约占10.3%。法国该行业的出口历年保持较大的顺差纪录，1994年的顺差达217亿法郎，从而使该行业成为法国第三大贸易顺差行业。尽管近年来法国香水面临来自北美和亚洲国家的巨大挑战，但法国香水在世界独领风骚的局面并没有改变。

尊重女性体现了法国人的骑士风度和浪漫个性，赚女人的钱体现的却是法国商人的经商智慧和理性的一面。

生意经

与男性世界相对的是女性世界，女性群体支撑着世界的另一半天空，同时也是一个巨大的消费群体。在尊重女性群体的同时，思考如何去赚女性的钱，不失为经商的上策。

世界就是市场

二战之后，同其他发达资本主义国家一样，法国的商人也开始向国外发展，以世界为市场，向国外直接投资，建立跨国公司，从而形成从国内到国外，从生产到销售，包罗万象的规模庞大、财力雄厚、技术先进的跨国垄断体系。

不过，法国的跨国公司在经济实力和投资规模上与美国、英国、德国和日本比起来要略逊一筹，但它们却总是有种后来者居上的势态，扬长避短、深谋远虑，可谓是它们经营中的优势。近些年来，法国的跨国公司在第三世界国家，特别是拉丁美洲的成就与发展令人不得不刮目相看。

法国政府和其跨国公司的联系十分密切，政府不但大力支持本国跨国企业的发展，而且自身也是一个积极的对外直接投资者。法国政府的对外投资是全方位的，对于股金、技术设备和企业管理都是统揽全局来加以考虑的。跨国公司在国外的“投入”侧重于先进技术和现代化企业管理而不是股金，这一点是法国与其他发达国家海外投资的一个最显著的不同。美国往往是利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

用资金优势，采用强硬手段占取多数股权，有一种经济霸权主义的气势；法国恰恰反其道而行之，通过掌握技术领导权、管理权、销售权等软性手段来加强合作和控制，一方面达到了目的，另一方面也受到所在国的欢迎和看好。当然，法国跨国公司的经济实力比较薄弱，也决定了它们不能急于求成的现状，特别是在西欧及美国的跨国公司，一般说来更是不敢轻举妄动，而是采取有效的“渗透”战略，按部就班地进行扩张和发展。

法国的国有跨国企业占据了相当大的比重，许多以前由家族集团创立的私人企业也在国有化运动中先后被政府接收。欧洲共同体的存在和发展，也加速了法国跨国公司的发展，法国国内垄断公司之间的合并与集中，同样加快了这种进程。其中规模最大的，要算是上世纪 60 年代末有色冶金业中的犹齐纳公司和库尔曼公司的合并，在上世纪 70 年代初又合并了制铅垄断组织贝西奈公司，三家公司合并后的联合集团如今稳坐西欧有色冶金业中的头把交椅。

汽车工业是法国工业的支柱之一。法国的汽车产量约占全世界汽车总产量的十分之一，仅在汽车工业中就业的人员就有一百多万。汽车工业从上世纪 70 年代初开始，逐步形成了国营雷诺汽车公司和标致－雪铁龙公司垄断的格局。

雷诺汽车公司是法国最大的国营工业集团之一，同时也是一个生产多样化的国际大集团。其前身是路易·雷诺创办于 1898 年的雷诺工厂，在第二次世界大战后被国家接管，成为国家直接调控下的跨国企业。雷诺公司主要控制的公司有阿尔皮纳－雷诺汽车公司、雷诺发动机发展公司、雷诺工业与汽车信贷发放公司及工业扩张金融公司。该公司自上世纪 70 年代开始向国外拓展，主要目标是拉丁美洲、东南亚、南非以及西班牙、比利时、葡萄牙、南斯拉夫、罗马尼亚等国家。公司在法国本土就拥有 118 家分公司，在国外有 89 家子公司，1990 年时雷诺公司的总资产高达 234 亿美元，雇佣的职工人数逾 15 万，其在国外的营业额占公司总营业额的一半。

标致－雪铁龙公司是法国最大的私人企业，也是世界最大的汽车制造企业之一。它在全球各地拥有 300 多家工业、金融和贸易公司，在国外的分公司有 80 多家。1976 年 9 月 30 日，标致汽车公司与雪铁龙汽车公司合并，1978 年 12 月 21 日，美国克莱斯勒汽车公司将其在欧洲（法国、英国和西班牙）各分公司的汽车制造与销售公司并入了该联合公司，构成了现今规模的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主体。标致一雪铁龙集团（PSA Group）是一家股份制公司，其主要股东是标致汽车公司、雪铁龙汽车公司、标致自行车公司、银行金融公司、汽车出租与运输国际公司。

标致一雪铁龙公司的注册资金高达630亿法郎，它在1989年的规模如下：拥有16万雇员，总赢利达153亿法郎，年产车辆220多万辆，在法国本土的市场占总市场的33%，在欧洲市场上的销售额占总量的12.7%。PSA公司十分注重挖掘产品的深度和广度，在细致入微的市场调研前提下开发新品种，公司的汽车以品质良好、性能卓越而深受好评，自1993年起，公司确立了成为欧洲汽车市场的领导人的目标，因此，它把视线更多地投向世界市场内的其他国家。

航空航天工业是法国的第三大工业，也是在世界上名列第三的工业。这一工业在第二次世界大战以前就已经十分发达，但在二战中受到了严重的破坏，战后国家花费了巨大的人力物力资源进行重建，使之又恢复了往日的辉煌，各种技术水平和生产能力都处在世界的前列。

除了自成体系的汽车业和航空航天工业外，在其他行业中也有一大批出色的赫赫有名的跨国企业，比如法国石油公司，它与其子公司、分公司和参股公司共同组成了托塔尔石油集团，是法国最大的石油联合企业，营业额也处于世界前六位。还有法国通用电气公司，创建于1898年，自上世纪60年代以来，发展迅速，在吞并及购买了大量股份之后，已经发展成为法国最大的电气和电子工业垄断集团，同时也是世界最大的7家电气电子工业公司中的一员。再如汤姆逊一布兰特公司、圣戈班公司、米其林公司……

此外，法国在纺织品工业、化学工业、建筑业、金属业乃至出版业都有许多叱咤风云的大公司，它们已经构成了法国国内经济和对外发展的中坚力量。

生意经

犹太人把世界当做赚钱的舞台，法国人把世界当做市场，其实都是一回事，有异曲同工之妙。市场大，商机就多，财富的积累也就快，把世界当做市场，是最好的经商之道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“卡丹帝国”的奇迹

法国是一个有着极强民族荣誉感和自豪感的国家，珍惜法兰西的传统和体现法兰西的时尚的精神深深地植根于法国人的头脑之中。这是法国商人能带动法国人的风尚、法国商品（尤其是时装）能带动世界流行潮流的重要意识根源。

在法国，让法国人引为自豪的除了象征着法国的瑰宝及精神的卢浮宫和埃菲尔铁塔外，屈指数来的就是法国的时装。所以谈到法国人，就不能不提到法国的时装，因为时装已经成了法国的一种商品象征和文化象征，让世界各地的服装潮流都以巴黎的风尚马首是瞻。

高级时装一直是法国时装的代名词，多年来它都以其精湛的艺术品质和高贵的消费群体主宰着世界时装潮流的动向。每年在世界各大城市中，来自巴黎的高级时装展示会、新闻发布会林林总总不下百场。无论是前来观摩的新闻记者、时装评论家、生产厂商，还是设计师本人，内心里都把这些展示看作是法国服装艺术最好的推广，它需要立意的创新或怀旧回归，需要大胆前卫或精致细腻，而唯一不适用的就是迎合市场。因为这是为了艺术，为了把法国的艺术象征带给世界，让世界的时装舞台耳目一新，为了展示一种流行的价值观念。

皮尔·卡丹（Pierre Cardin）是法国时装界中的佼佼者之一。所以说到法国时装就更不能回避皮尔·卡丹为他的事业经营起来的“卡丹帝国”。

皮尔·卡丹在上世纪 50 年代白手起家，至今已经成为法国最有传奇色彩的人物之一。当记者问及他的知名度时，他说：“我在戴高乐、布丽姬特·巴铎（著名电影明星）的时代之后，位居第三。”这绝非夸大其辞，如今在世界 80 多个国家内，大约有 600 家工厂和企业制造“卡丹”牌和“马克西姆”（Maxim，又译为“美心”）牌的各种用具，从时装、香水、家具、装饰品到建筑大楼、汽车、飞机，几乎一切有形的东西都被包罗在他的巨大帝国中。

皮尔·卡丹从服装业起家，他以自己丰富的想象力和了解市场需求的能力一次次设计出新颖奇特的时装，他的时装以样式新奇、做工精细、质地华贵取胜。40 多年来，他始终是法国时装界的先锋派人物，他对记者说：“我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

已经被别人骂惯了，我每次创新时都受到辱骂，但是骂我的人常常学我所做的东西。”卡丹的服装业早已成为法国时装和世界时装的先驱。随着他的知名度与日俱增，他的帝国也开始从时装的原形中伸展出来，走向各种边缘产品，除了高级男装外，他还开始经营童装、手套、围巾、挎包、鞋、帽，还有手表、眼镜、打火机和化妆品，并且逐渐在国外获得了经营许可权。

皮尔·卡丹之所以能拓展自身品牌的一个奥秘就在于他敢于打破传统，为他人所不敢为。他最早提倡转让设计和商标，进行利润提成（一般提成率为 7%至 10%）的经营方式。这也是先从时装业起步的，由于销售的高级时装售价昂贵，售量有限，所以卡丹把自己的名字以专利权方式转让给一些大规模制造成衣的厂商，利用他的名字和设计的知名度，结合大批量的生产，使销售数量直线上升。如今他已经把这种经营方式延伸到各个领域，但他只允许“最好的产品”拥有他的品牌标志，目前全球有 840 余种不同产品以“皮尔·卡丹”为品牌，产品种类之多让人叹为观止。1988 年时有估计，以卡丹品牌为标记的产品总价值在全球已经达到 12 亿美元，卡丹从中可以抽取近 7500 万美元的“名义费”。

现在的卡丹帝国在全世界有 30 家时装店，5000 多家零售店，仅巴黎就有近 300 家，有 8 万多名工人在各地的工厂车间直接或间接地为他干活，他甚至拥有自己的银行，并且在戛纳有一个私人码头。但卡丹帝国的基础始终是服装业，所有其他的产品包括马克西姆餐厅在内都是在卡丹时装这个原品牌之上的延伸。正是有时装业这个巩固而又坚强的支柱为后盾，还有皮尔·卡丹高度的创意和大胆的设计运用，才会有这个让世人瞩目的庞大帝国的存在。卡丹帝国体现出法国以产品为阵地的网络化销售观念，在皮尔·卡丹身上也体现出法国商人艺术、个性与商业视觉的绝妙结合。

对于那些以自身产品为命脉的法国商人而言，推陈出新是不断进取，进行自我挑战和市场挑战的优势策略。对那些经营进货产品的商人而言，以新求胜就意味着特别注重商品或产品的新颖性，以新、怪、奇、多招徕消费者。

生意经

打破传统，推陈出新，这是皮尔·卡丹成功的奥秘，引领服装时尚的潮流，不仅能吸引世界众多女性的眼球，还会带来丰厚的收益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与法国人的交往和禁忌

富含激情、崇尚浪漫的民族性格，决定了法国商人热情、开放的处世态度，与之交往，并不存在特别的困难。

法国商界盛行握手礼。被介绍与人相识时，通常都应握手致意，与此同时，法国人常常会说："Enchante，Monsieur"（先生，幸会），以示欢迎，外商如以同样方式作答，自然使对方高兴。但是应注意，告辞时还要与已被介绍过的所有的人逐一握手告别。

与法国人商谈时如作自我介绍，通报一下自己的姓名以及于所在的公司担任的职务即可。

法国商人的民族自豪感很强，有时甚至有些自傲，"沙文主义"这个词出自法国决不是偶然的。法国人在谈判中，常常喜欢流露出"老子天下第一"的情绪。他们的天性是比较开朗，而且非常重视交易过程中的人际关系，因为他们有着注重人情味的传统。他们总是小心谨慎地进行试探性的小额订货，在尚未互相成为朋友之前，他们从不与你做大笔生意。

在与法国人进行商务交往中，切忌随意以名字称呼对方，除非对方要求，一般只称"Morsieur"（先生）、"Madane"（夫人）或"Mademoiselle"（小姐），而且无须加上对方的姓。如果事先不知道某一位女士是否已婚，通常应该称她为"夫人"，而不能称她为"小姐"。对年龄较大的单身妇女通常也宜以"夫人"相称，以对其年长表示尊敬。对老年妇女不可称其为"老太太"，当地人视此称呼为一种污辱性的语言。向法国同事介绍或提到自己的妻子时，不要称她为"太太"，而应称为"我的妻子"。在法国，只有年长者或职位最高的人，才有权首先表示喜欢别人用名字称呼他。首次拜访法国某公司，应主动向对方接待人员或行政秘书递上自己的名片。

法国商人崇尚个性张扬，追求高品质生活，衣着打扮充分显示个性。在他们看来，衣着代表着一个人的修养、身份与地位。法国商人总是想从衣着方面先声夺人，以奢华的气势来压倒谈判的对方。因此，在这种谈判场合，为了不使自己相形见绌，应尽可能穿上最好的衣服，打扮得华而不俗。

法国人的时间意识是单方面的。在商业交往中，他们自己经常迟到，但他们却总能找到一大堆冠冕堂皇的理由加以解释。如果客商由于什么原因而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迟到，他们就会很冷淡地接待你。所以，在和法国商人交往时，不要迟到，否则难以被原谅。

在法国不宜选用英语作为商谈语言。法国商人与客商进行商务谈判时，即使他们能讲英语，他们仍会坚持用法语来商谈。

在谈判时，法国人喜欢听人家侃一些关于社会新闻或文化艺术方面的话题，充分显示了他们浪漫的天性。

法国人在谈判过程中喜欢先为协议勾画出一个轮廓，然后再达成原则性的协议，最后才确定协议上的各个方面。

法国人签订合同与德国人不同。德国人要严谨地审视每一个条款后才肯签字，而商业作风独特的法国人则在协议条款的50%达成时就签字了。在他们看来，一些次要条款完全可以在合同执行过程中双方协商解决，因此协议经常被要求变更。

法国人十分注重交货的准时性，尤其是季节性较强的商品，交货期更是在达成交易时重点讨论的话题之一，如夏天用的草地毯、海滩席，要求对方必须赶在四五月份到货，圣诞节用品在九十月份到货。

法国人举办沙龙的习惯蔚然成风，现在随着社会的发展进步，沙龙文化的延展是情理之中的事情，但无论是居家环境里的沙龙，还是社交界其他形式的沙龙，初加入者都应事先有所准备，切不可唐突和鲁莽。

法国人宽容幽默，与法国商人合作，最忌过于计较，应尽力避免生硬死板，缺乏生气。解决问题的方法，在任何情况下都不可能只有一种，我们所要做的，就是寻找最合适的解决方法。

此外，在欧洲，法国是一个历史悠久的国家，在漫长的历史积淀中，该国国民形成了相对稳定的风俗传统，与他们合作做生意，还要了解一下他们日常生活中的一些社交礼仪和禁忌。

和众多信仰基督教的欧洲国家相同，法国人最忌讳的数字是“13”和“星期五”，一定要避讳。

在颜色方面，法国商人忌讳墨绿色，因法国在第二次世界大战期间曾被纳粹德国的军队占领，墨绿色容易使人联想起当年着墨绿色军装的纳粹分子。法国人平时对黑色的使用也比较谨慎，他们一般将黑色用之于丧礼，遇到丧事，人们送葬时穿的衣服、系的领带、戴的礼帽、披的围巾及面纱，都是黑色的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

法国商人偏爱蓝色，把蓝色看成是宁静和忠诚的色彩；对粉红色也较为喜欢，认为粉红色是积极向上的颜色，给人以喜悦之感。法国人视鲜艳的色彩为时髦、华丽、高贵的象征。在法国东部地区，流行男孩穿蓝色、少女穿粉红色。法国人以色彩表示味觉时，甜味用橙黄，酸味用绿色，苦味用黑色，咸味用青色。

图案方面，法国人忌讳孔雀、仙鹤和菊花图案，因为他们认为孔雀是祸鸟，仙鹤是蠢汉和淫妇的象征，菊花则是丧花。法国人也不喜欢核桃和杜鹃的图案。对任何可能与纳粹德国产生联想的图案，也在禁忌之列。

法国人乐于见到公鸡和鸢尾花图案，他们视公鸡为国鸟，尊鸢尾花为国花。法国人欢迎抽象型的图案，喜欢在礼品包装上使用圣诞花之类的图案，习惯在酒的标贴上采用花和麦穗的图案。

生意经

法国人个性张扬，富含激情，宽容随意，因此很容易接触，了解了其生活习惯、禁忌等，便不难与之交往合作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章

瘦死的骆驼比马大——俄罗斯商人的大国生意经

俄罗斯地跨欧亚，是世界上版图最大的国家。这只曾经风光无限的“北极熊”，当年曾和美国一争高低，其国家综合实力自然不容小觑。尽管20世纪末在政治危机和经济危机的双重打击下，其渐渐褪去往日的神采。不过“瘦死的骆驼比马大”，俄罗斯的大国生意经还是值得人们研究借鉴的。富豪雅库鲍夫斯基一语便道破商机：“我不知道怎么赚钱，但我知道怎样找到生意机会。”

相互矛盾而又和谐统一的俄罗斯性格

当古埃及人、古巴比伦人以及中国人和希腊、罗马人的祖先在创造着他们的文明和幸福的时候，俄罗斯人的祖先——斯拉夫人，还难以从我们现在业已发现的考古文物与原始文献中找到其存在的证据。一直到了大约公元1世纪，俄罗斯民族的祖先——东斯拉夫人才开始建立俄罗斯历史上的第一个国家——基辅罗斯。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个伟大民族最初是命运多舛的。它不仅经受了东欧平原上狂风暴雪的肆虐，还不断受到外敌的入侵，最终被成吉思汗的孙子拔都灭掉了。

然而，曾几何时，这个后起的弱小民族，在经历了艰难的抗争与漫长的征服后，竟然建立起世界上幅员最为辽阔的国家，并且在 20 世纪的很长时间里扮演了超级大国的角色。自它诞生以后，几乎没有国家能够征服它。在兴衰沉浮之间，幸运之神似乎总给俄罗斯民族以特别的青睐。它也有过短暂的沉沦，但它从每一次沉沦中，似乎总能获得一种凤凰涅槃式的再生。

俄罗斯民族的历史有如斯芬克斯之谜一样，极简单，又极神秘。

因此，俄罗斯民族不仅仅是外表披挂上一层冷漠的外衣，同时他们的内心也软化为一个不可救药的罗曼蒂克的民族。在私下里，在得到信任的圈子里，他们是世界上最热情、快活、多愁善感、好客的民族之一。性情的两重性，使俄罗斯人既是长期忍辱负重的苦行者，又是浪漫主义的自我放纵者，既冷酷无情，又体贴备至，正如陀思妥耶夫斯基所说的“一半是野人，一半是圣人”。

性格外露、无拘无束的俄罗斯人，无论处在何种环境里，他们都不会掩饰内心的真实情感，高兴的时候就喜形于色，悲伤的时候也会放声大哭。甚至一会儿笑，一会儿哭，在俄罗斯人的身上，也是屡见不鲜的。

他们总是把最矛盾的感情结合起来，敢哭敢笑，无拘无束。他们善于从麻木迅速变为行动，从温良迅速变为狂怒，从屈从迅速变为抗拒。有人甚至指出，在俄罗斯人的胸膛里，同时生活着天使和恶魔。诸多被公认为相互矛盾、水火不容的特质，同时存在于他们身上，温柔与粗野、服从与非难、狂喜和悲哀，同时存在于俄罗斯人的血液里，既相互矛盾，又和谐统一。

对于一个俄罗斯人来说，一场真正的灾难、一个笑话、一种姿态、一个小孩的出现、一种个人的喜好，就可以使他们滔滔不绝。这时，如果他觉得对方可作为自己的知心人，那么，两人更是无话不谈了。这种亲密无间和休戚相关的感情，也能施加在一个初次相识的人身上，如果再加上一点伏特加酒，那么友谊之流将在此时畅通无阻。

俄罗斯人性格中的这种率直，是惊人的开放，这使他们比复杂的法国人或拘谨的英国人更像他们自己。为此，俄罗斯人把这叫做胸襟坦荡，并且一直为之自豪。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

俄罗斯人是不拘自我和容易变幻的矛盾人，他们常常在“真我”的时空里自由驰骋。自古以来，人们所常常描写的，著名的但也声名狼藉的“开阔的心胸”，被认为是俄罗斯人最突出的特性之一，而俄罗斯人的这种“开阔的心胸”，往往能够使他们从严寒转到酷暑，从南极移到北极。

例如，托尔斯泰的《复活》中，聂赫留道夫公爵轻率地决定，抛弃自己逍遥自在的生活，去追随一个名声不佳的被流放的姑娘，就是一个为人们所熟悉的著名例子。

但这些在俄罗斯人自己看来，并不足以构成冲突。因为这些矛盾的性格都不是装出来的，都是率性而为，在俄罗斯人浪漫主义的心灵里容不下虚伪。即使一个狡猾的商人，开始谈判时他或许一门心思只在盘算如何从你身上捞取最大的利润，为此锱铢必较地在价钱上拉锯，但倘若谈到他感兴趣的话题，他就会忘掉你是生意上的对手，热切地讨论起来，把你当成亲密的伙伴。一桩你原本以为不能达成妥协的谈判也许就在这时出现了转机。他们的矛盾而又统一的个性有时真让人哭笑不得。

一天晚上，在莫斯科艺术剧院里正在上演一出伤感的戏剧，有一群妇女被剧情感动得直擦眼泪，甚至连鼓掌的时间都没有了。但过了一两分钟散场后，在衣帽间里，这些妇人争先恐后，穷凶极恶地你推我撞，观剧所得到的感动早已忘得一干二净。

俄罗斯人既能多愁善感，又能冷酷无情。在历史上，伊凡雷帝在盛怒之下杀了自己的儿子，然后又懊丧不已地跪下来忏悔；他一会儿劫掠寺院，一会儿又捐献巨款修缮。反复无常，喜怒不定。

这种民族特性至今在俄罗斯人身上也没有消失。或许，这种性格是由俄罗斯的气候和历史千锤百炼出来的。它作为一个民族的特性，实际上是不拘性情，注重“真我”的体现。这种矛盾的复杂性在俄罗斯商人身上同样更是表现无遗。

俄罗斯商人既是长期忍饥挨饿的节俭者，又是自我放纵的享乐主义者。他们既华而不实，但又朴实无华；既是禁欲主义者，又是浪漫主义者。在商场上，他们时而放声纵笑，时而怒气冲冲，喜怒无常；时而最守合约，时而把合约视为废纸；时而主动揽生意，时而到手的买卖也不做。表现出极大的随意性。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生意经

特殊的环境塑造了性格独特的俄罗斯人。每种性格的人都有适合他自己的经商之术。找对适合你自己的方法才不难成功。

高傲无礼、自视清高的大国心态

俄罗斯商人普遍具有大国心态，因袭已久，一时难以抛舍。自古以来，俄罗斯人就有一种天不怕，地不怕，君临天下，睥睨一切的气概。他们被人称为“北极熊”，身躯高大，令人生畏，表面上很是笨重，可脑瓜子却很好使，对人虎视眈眈。在他们的眼睛里，一些小国、弱国根本没有什么位置和分量。

俄罗斯人从来不懂得什么叫“怕”。他们在与人相处时，傲慢无礼、自视清高。俗话说，口袋里有钱腰杆子也就硬。俄罗斯人虽然并非腰缠万贯的阔佬，但他的肚子里有足够的货色，完全有力量与你一比高低。一直以来，他们敢于同一切强国一决雌雄。

如果问他们凭的是什么，他就会告诉你，凭的是他的身躯、矿藏和军事力量。

俄罗斯人处处追求“高”，追求“大”，无论什么东西，只要它“高大”就行。这是他们大国心态的一种表现。在他们眼中，只要雄壮伟岸，不好的东西也是美的，仿佛这样就能使他们真正排名世界第一。他们执著地追求规模，讲气势，俄罗斯人和别人不比精度、技术，只讲在规模、造型与格局上抖抖威风，向世人们夸耀一下他们的伟大。这种心理状态是传统的大帝国遗风在他们身上的表现。

崇尚“高大”，是俄罗斯人泱泱帝国自豪感的一种表现和宣泄。在圣彼得堡要塞内，有一座早期俄国巴洛克式大教堂，叫圣彼得保罗大教堂。教堂外表庄严肃穆，内部装饰富丽堂皇。有镀铜的吊灯和有色的水晶枝形灯架，内壁饰有 43 座精细的木刻雕像。大教堂的钟楼高 122.5 米，钟楼尖顶上的天使塑像高 3.2 米，塑像双翼伸展 3.8 米，塑像头上的十字架高 6.4 米，是圣彼得堡最高的钟楼。第二次世界大战后，重新安装了一套有 11 个钟铃，最小重 16 公斤，最大重 5 吨的大钟机械装置。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

该教堂完全体现了俄罗斯的建筑风格。而坐落在圣彼得堡宫殿广场上的冬宫更是久负盛名。这是一座三层楼房，由著名建筑师拉斯特列里设计，是18世纪中叶俄国巴洛克式建筑的杰出典范。它长约230米，宽达140米，高22米，呈封闭式长方形，占地9万平方米，建筑面积超过4.6万平方米。冬宫面向涅瓦河，中央稍微突出，有三道拱形铁门，入口处有阿特拉斯巨神群像。宫殿四周有两排柱廓，巍峨壮丽，气势雄伟。圣彼得保罗大教堂和冬宫最明显的特色就是高大壮美，很具气势。除此之外，斯巴斯克塔、钟王、炮王、克里姆林宫、红场也是如此。

建筑物的伟岸高大，对于俄罗斯人来说，就预示着地位之高、身份之贵、力量之大，象征着俄罗斯和俄罗斯人的伟大，展现着他们曾称霸亚欧、称霸世界的历史。

在俄罗斯，更为有趣的是不单建筑体现出雄壮的风格，俄罗斯生产的电冰箱、洗衣机较之别国的同类产品，骨架、个头也都很大，且显得笨重有余，轻巧不足。而且连军事装备产品，一些机构、事业单位都是大得惊人。

在军事上，俄罗斯人有能力与强国打消耗战，在他们眼中，只要他们拔一根毫毛都能粗过别人的腰杆，还有什么好怕的？俄罗斯经济虽然不够发达，但由于它的领土疆域广、自然资源丰富、军事实力强大、人口数量众多等多种有利因素，他们时时怀着狼子野心，意欲“中原”逐鹿，执世界之牛耳。

1960年，前苏共中央总书记赫鲁晓夫在一次联合国大会上为了强调其发言之重要，竟然在众目睽睽之下拿着皮鞋猛敲桌子，其狂妄的气焰是何其嚣张，然而，这却正是俄罗斯人不可一世的一种生动写照。身为一国元首，竟如此轻侮、狂傲，蔑视一切，由此不难想象其国民又会是怎样一种心态。

像日本，领土面积狭小，资源贫乏，虽然经济上令人羡慕，可是中气不足，难成气候，弹丸之地能有多大作为？又焉能谈独霸世界？而俄罗斯人则不同，他们既有狂妄自大的野心，又具有称霸世界的潜力，他们完全可能再度称雄。这种自信，这种实力，这种野心早已浸渗于许多俄罗斯人身上，体现在俄罗斯商人身上也是“北极熊”那种傲慢无礼，粗暴强横，不可一世的风格。

俄罗斯民族的“大国意识”是那么强烈。国内的困境，国外的屈辱，曾使俄罗斯人的自尊心受到了伤害，内心里充满痛苦与难堪，然而，追求优越

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

感、重视历史辉煌的本能却使他们内心潜伏的民族主义意识会随时燃烧起来。这是一种难以阻挡的巨大力量，它以意愿、意志、理想、情感的形式表现出来，汇集成一股滚滚洪流，冲击着政府。在由最初的“西方化”向“本土化”回归过程中，叶利钦本人就表现出他是一位“冷酷无情的爱国者”。在民族主义浪潮的冲击下，政府发布命令，从 1994 年 1 月 1 日起，禁止在所有交易中使用美元，同时还下令用俄文重新书写广告牌上原先用英文书写的内容。俄罗斯人的民族尊严与自豪感的心态，由此可见一斑。

生意经

俄罗斯人“大国心态”的形成，主要因为国内的困境、国外的屈辱曾使俄罗斯人的民族自尊心受到了伤害。因此我们在经商时，要适度维护他国的民族自尊心，这样才不会对自己一方有所影响。

酒鬼商人

在俄罗斯的广大地区，气候都极为寒冷，兼之俄罗斯人体格健硕、性情豪迈，长期以来，他们便和酒结下了不解之缘。近些年的政治危机和经济危机，诱发了部分俄罗斯人的信仰危机，借酒浇愁的景象随处可见。所以，当你发现生意上的合作伙伴滥饮成性、酒量惊人时，完全用不着大惊小怪。

酗酒也是俄罗斯商人们最大的爱好。许多商人是酒仙、酒神，也是酒鬼。日日饮酒，谈生意时要喝酒，赚钱要喝酒，赔钱也要喝酒。

有了伏特加酒的调剂，俄罗斯商人表现出来的率直可爱和胸襟坦荡又往往让人目瞪口呆。喝酒之前还只是初识，相互之间彬彬有礼地保持一定距离，谈话也很拘谨；几杯伏特加下肚，双方就称兄道弟、互诉衷肠，诉说家庭矛盾或处于妻子与情人中间的两难境况，或尽情地同哲学上的假想敌论战，谁也说不服谁。既然大家都能喝，谁也不会劝谁多喝，不像中国人那样死乞白赖地劝酒灌酒。一旦伏特加酒瓶打开了，那就必须喝光，从来没有把酒再放回架上去的事情。

俄罗斯人喝酒，也许为了在寒冷的冬天暖和暖和身子，也许希望暂时忘掉尘世的纷纷扰扰，但更可能的是酒能消除人与人之间平常的隔阂，卸掉伪

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

装，大家坦诚相见，这原是人人都需要的。

世界上的酒徒很多。据统计，法国的酒徒约 190 万，100 个人中就有 4 个人是酒徒；前南斯拉夫拥有酒徒 90 万人，占总人口的 4%；美国的善饮者有 1000 余万，占 4.52%；而日本则有更多酗酒狂。但是，这些酒徒与俄罗斯的“酒鬼”相比，那就逊色多了。在俄罗斯，男人不喝酒就像女人长胡子一样少见，而且，几乎每个男人都有喝酒的嗜好。1985 年，俄罗斯人均年消费纯酒精 17－18 公升，而莫斯科人的消费量则高达20－23公升，这个数字表明，每个莫斯科人在一年中要喝掉 40－46 升的伏特加酒。

俄罗斯人酗酒的历史已经有好几个世纪了。

在 18 世纪前的俄国，人们只是喝一些蜂蜜变酸后酿成的蜂蜜酒。在彼得大帝时代，俄国人开始用大麦酿酒，当时酒的价格很贵，而且度数也仅有 40 度。19 世纪俄国工业革命后，造酒业有了迅速的发展，酒的度数也变得越来越高，资本家为了吸引雇佣工人，还专门酿造了一种高度数烈性酒伏特加酒。渐渐的，酒对于俄罗斯人开始产生不可抗拒的诱惑力。一旦手头有了钞票，他们就要在摆着几条木头长凳的小酒馆里喝得酩酊大醉。莫斯科的冬天寒风刺骨，但是常有酒鬼醉卧街头。

二战结束后，俄罗斯人的酗酒现象更加严重，就连前苏联国家高层领导人也卷入了嗜酒者的队伍。斯大林就是一个伏特加的爱好者。斯大林的儿子、曾任莫斯科军区空军司令的瓦西里曾因酒精中毒多次被送进医院抢救，在 41 岁时，他豪饮三瓶伏特加，终于再也没有清醒过来。

在俄罗斯，如果市场上食品供应短缺，人们还可以忍受，而如果伏特加脱销断档，就难免发生群情骚动。当然，酗酒也会给俄罗斯带来很大的危害，最可怕的后果是民族的退化，这是俄罗斯民族千年历史中最可怕的悲剧。政府屡禁不止，因为国家虽然减少了酒类生产，私人酿酒活动却蔓延城乡各地，非常猖獗。以戈尔巴乔夫上台后发起的一场轰轰烈烈的反酗酒运动为例，据估计，1986－1988 年，私人酿酒量达几十亿升，每年全俄有近百万人因私自酿酒而受罚。国家财政这三年中因此减少酒类税收近 500 亿卢布，占国民收入的 10%。这不仅使财政压力加大，更严重的是，这笔钱实际上由酒徒们付给了私人酿酒商，最终流入市场，使本来已经紧张的食品和商品供应更加捉襟见肘。严厉的禁酒措施招来人们牢骚满腹，讽刺当局的笑话广为流传，其中有一则是针对戈尔巴乔夫本人的：一个庄稼人来买伏特加，那边

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

排着队。他站了一个小时，又站了一个小时，人累了，臭骂了戈尔巴乔夫一通，自告奋勇去找他算账。不过很快又骂骂咧咧地回来了，原来找戈尔巴乔夫算账的队伍排得更长。一场禁酒运动暴露出当时苏联经济负担沉重，无法转向，一转轮子就脱落，机器面临散架之虞。因此禁酒运动无果而终，伏特加又堂而皇之地摆上了俄罗斯人的餐桌。

据权威机关调查，1972 年苏联人均年消费伏特加酒 23 瓶，1975 年达 26 瓶，而 1978 年达到了 28 瓶。苏联人仅拿出 6%的钱用于购买书报杂志，72%的休闲费用都花在伏特加上面，仅 1975 年一年中，全苏销售伏特加酒所获的纯利就达 230 亿卢布，这个数字比全国卫生保健和体育事业费的总和还高一倍。

“感情浅，舔一舔，感情深，一口闷。”中国人劝酒的豪言对俄罗斯商人来说，更是至理名言，在俄罗斯商人眼中，“自古英雄多海量”，“惟酒论英雄”，如此方能体现俄罗斯人的博大胸怀。为此，俄罗斯商界几乎人人都是“酒鬼”，没有人不会喝酒。所以，一踏进俄罗斯的国土，伏尔加河畔弥漫的酒气就会让你“沉醉”。因此，与俄罗斯商人打交道时要有海量，能喝善饮。

生意经

俄罗斯地处寒冷地带，因此酒成了俄罗斯人必不可少的日常饮品。酒可以说是在俄罗斯的社交中不可缺少的调节剂，喝酒能成事也能误事，关键在于一个人的意志力有多强。

为发财不惜铤而走险

俄罗斯民族，从某种意义上说，是一个喜欢和善于冒着生命危险去寻找发财机会的民族。

因为想发财，就要进行贸易，贸易的扩大又使它向外扩张领土。在彼得大帝以前莫斯科公国领土扩张的最后阶段，多半是因为贸易推动的。这种由于经济上的贪婪而引发的对外扩张，在俄国征服西伯利亚的过程中达到了高潮。西伯利亚的自然条件是恶劣的，但是那里也蕴藏着淘金者的梦想。许许多多希望发财致富的商人和哥萨克分子，冒着生命危险，在西伯利亚寻找着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发财的机会。

对于商人们的冒险和扩张，沙皇政府是完全同意的。它先是授予大商人斯特罗干诺夫家族一项政府专利权，允许他们在西伯利亚进行殖民掠夺。对于那些自发前往东方的人们，沙皇政府则通过一项纳贡效忠（以毛皮、牲畜等纳贡）的制度，把他们管理起来。沙皇政府与商人的紧密合作，不仅巩固了它在西伯利亚的势力，而且推动了不断向东寻求皮货的探险活动。这个殖民扩张进程于1648年达到了顶点，谢苗·迭日涅夫通过白令海峡由欧亚大陆的东北角到达了美洲大陆。

因为贸易的关系，沙皇政府除了在东方冒险外，还在西方与南方进行了长期的战争。在西方主要是争夺通往波罗的海的出海口，在南方则是为了打通由黑海到地中海的商路。这一切都证明，是金钱和贸易的巨大诱惑，促使沙皇政府进行着全方位的扩张战争。贸易与扩张，有一种极为密切的关系，用马克思的话说："占主要统治地位的商业资本，到处都代表着一种掠夺制度，它在古代和新时代的商业民族中的发展，是和暴力掠夺、海盗行径、绑架奴隶、征服殖民地直接结合在一起的。"俄国商人阶级也是如此，他们为了保证贸易道路以及殖民掠夺的顺畅和商业利润的丰厚，不断地支持和推动沙皇政府向外扩张。

17世纪和19世纪，是沙皇俄国大肆扩张的时期，它先后完成了对中亚细亚和外高加索地区的渗透，发动了两次对土耳其的战争，在西部与普、奥三次瓜分波兰，兼并了土库曼，等等。它以各种卑鄙无耻的伎俩鲸吞和肢解了中国150多万平方公里的土地。终于，它成了一个横跨欧亚大陆的"斯拉夫帝国"。

今天的俄罗斯商人依然继承了俄罗斯民族固有的扩张传统，这些年来在地理上的扩张让世人刮目相看。无论在欧洲的西班牙、法国、波兰和德国，还是在亚洲的中国、韩国、印度、斯里兰卡，俄罗斯商人的身影处处可见。尤其是中俄关系解冻之后，俄罗斯商人沿着"新丝绸之路"，浩浩荡荡地奔向中国。

上世纪90年代初，北京日坛公园西侧的雅宝路上只有为数不多的几家丝绸店。在大批俄罗斯商人涌入之后，现在这个街区已经发展成包括四条大街、三个建筑群以及著名的日坛宾馆的俄罗斯商人集聚地。雅宝路市场周围建筑物的名称、街道的牌子和饭馆的菜单绝大部分都是用中、俄文写成。这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

里每天人声鼎沸，略显臃肿的俄罗斯商人手持计算器和中国同行比划个不停，偶尔也冒出一两句国语。雅宝路市场上的商品大多是俄罗斯短缺的消费品，如皮茄克、太阳镜、滑雪衫、内衣、牛仔服、唱片等。

俄罗斯商人主要乘坐莫斯科至北京之间横跨西伯利亚的火车往返于中、俄两国，商人们在路上就得花去 14 天。到 1992 年时，来中国的俄罗斯“倒爷”人满为患，造成铁路堵塞以及治安状况恶化，中国铁路部门因此规定每人只能携带 35 公斤的行李，试图以此来控制人流量。

滚滚商潮岂是如此容易就被平息的，一些俄罗斯商人开始领悟“时间就是金钱”这句话的真谛，加上不愿再受乘坐火车这份罪，纷纷改乘飞机。俄罗斯的埃勒夫罗特、多莫杰多沃等航空公司看准了俄罗斯与中国之间这个快捷廉价的空运大市场，纷纷把军用的伊尔－62、伊尔－76 等飞机改为民用，投放中俄航线。为了配合俄罗斯商人的行动，中国民航局将天津机场辟为包机机场。

雅宝路虽然成了俄罗斯街，但俄罗斯商人是否常驻于此，还是个未知数。赢利的大幅减少可能会迫使一些商人另辟它路，比如一部分商人把眼光投向了印度。同中国一样，印度也是一个发展中国家，而且地大人多。尽管印度传染病肆行、商业环境恶劣，但这点困难似乎并不能阻挡俄罗斯商人一往无前的扩张行动。

现在俄罗斯新一代商人也秉承了扩张的传统。他们在资本的原始积累时期毫不手软，为了发财他们不惜铤而走险，充分利用资本、技术和管理优势，大胆革新，大胆扩大经营规模。米克尔丁公司的前身是科鲁切夫导弹厂，上世纪 80 年代末由于政府订单大幅减少而被迫走上多元化经营的道路，在总裁埃发诺夫的带领下，从倒卖计算机和电器做起，在短短 4 年时间里发展为今日的米克尔丁公司。总公司共控制了 150 家公司，其中包括举世闻名的吉尔汽车厂和 Perm 发动机厂。埃发诺夫的扩张战略是首先挑选具有发展潜力的公司，然后寻机购买其股份，进而控制董事会，最终左右公司的决策，吉尔和 Perm 都是被他用这种方式收入其旗下的。1995 年，米克尔丁又作出惊人之举，宣布与俄罗斯著名的英特罗斯公司进行合并，成立一个巨大的银企集团。

生存和安全是人类的头等需要；野心和贪婪促使人们敢于冒险。正是在这种民族心态下，俄罗斯民族进行了几个世纪的咄咄逼人的扩张。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生 意 经

俗话说，“胆小不得将军做”。铤而走险有时未必就是坏事。做生意本来就存在风险，天下没有安安稳稳就能赚大钱的行业，所以，关键时刻，还需拿出你的勇气来冒点险。

勤俭自励，白手起家

在过去，俄罗斯人吃惯了前苏联的大锅饭，所以上班迟到、早退是家常便饭，而且即使在工作期间，也是懒懒散散、漫不经心。乌兹别克某工厂的工段长拉希德在上世纪 70 年代接受西方记者采访时曾透露说：“我们在一个月里的劳动速度是不一样的。上旬是睡大觉的时候，中旬是大干的时候，下旬就像发疟疾似地蛮干了。劳动的速度取决于哪一天发工资。在平常的情况下，我们每个月有两次发工资的日子。一次是在月初，一次在中旬。在发工资的前两三天，就有种节日前的感觉，谁都没有心思劳动。两三天之后，人们大都喝得烂醉如泥。”前苏联人对这种工作惯例了如指掌，所以在买东西的时候，只愿意买那些出厂证上写着 15 日之前而不是 15 日之后生产的产品。

就连商店里的售货员也是奇懒无比，而且他们的服务态度十分粗鲁。若顾客选择商品时稍微仔细些，便会遭到他们的冷言冷语。前苏联的商店还有一个中午打烊的习惯，每个商店根据自己的好恶来规定各自的休息时间，给顾客购物带来极大的不便，好在俄罗斯人也难有机会大买特买。一到周末，售货员提前下班更是不成文的规矩。

如今时过境迁，在那样的文化背景和民族性格之下衍生出来的俄罗斯商人，却被公认为是能够长期忍饥挨饿的节俭自励者，同时又是自由放纵的享乐主义者。

随着当今世界形势的发展和俄罗斯政治上的革新，俄罗斯人已从冬眠状态中惊醒。为了养家糊口，为了抓住这千载难逢的发财机会，俄罗斯商人逐渐忙碌起来。当初升的太阳刚刚撩动夜的面纱时，人们往往已经在大街上匆匆赶路了；大街小巷旁的商店、小卖部也准备开业了；批发市场的个体商贩们更是大包小包，忙得不亦乐乎。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在资本积累的初期，俄罗斯除了有一部分不择手段、巧取豪夺的奸商之外，更多的则是凭两手、凭才智创业的本份商人。文静、纤弱的丽达是一家冰淇淋销售公司的经理，而几年前她却四处找不到工作，只能屈就到这家由他哥哥与其朋友合资开办的公司做秘书。因为她表现出色，又肯吃苦，一年后在其兄的推荐之下，成了公司的经理。丽达的公司虽然只有 7 名雇员，但公司每个月要销售掉 3—5 卡车的进口以及本地产的冰淇淋，工作强度相当大。到了夏季，她整天忙着同供货商、零售商打交道，巩固和发展业务关系，签订各种供销合同。

作为一名女性，丽达经商面临的困难尤多。比如，丽达家住在离莫斯科市较远的普希金市，她每天花在路上的时间就达三四个小时。每天不得不起早摸黑。忙碌一天回家后也不得清闲，有时要处理白天未处理完的文件，还要尽母亲的职责。丽达有一个 10 岁的女儿，小女儿常年由她来照顾，母女感情深厚。

丽达的丈夫起初对丽达经商颇有怨言。他毕业于莫斯科大学的微生物系，是一家研究所里的研究员，月薪约 40 美元。但当丽达拿回第一个月工资后，他没了二话，立刻举双手支持。与许多商人的观点一样，丽达也认为在俄罗斯只要努力工作就一定能过上好日子，并现身说法，她家的生活就比以前好多了，已属中上水平。

像丽达这样的俄罗斯普通商人还有千千万万，他们都正在兢兢业业地创造着自己的未来。尤拉是另一个例子，他是一家股份公司的业务经理，从事化肥、木材等原材料买卖。尤拉每天的日程表都排得满满的，今天在莫斯科，明天就可能去了海参崴。

处于创业阶段的商人都深知，若在残酷的竞争中失败了，将会有什么后果，因此加班加点、废寝忘食是常有的事。特别是那些由年轻人组成的小公司更是励志图强。他们大多是刚从大学毕业，朝气蓬勃，办事干练，注重实效。在他们身上的确可以看到俄罗斯的未来。

像这样通过勤俭自励白手起家的俄罗斯商人还有很多很多。那些在前几年已经暴富的商人如今也丝毫不敢懈怠。对这些人的问卷调查表明，现在做生意比过去困难多了。过去，任何人只要能打通关节，搞到便宜的石油、钢材或地皮就能大赚一笔；如今，这些赚钱的领域已被瓜分完毕，商人们不得不设法去另辟新的天地。一位暴发户说："当市场还是空空荡荡的时候，你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

卖什么都容易，而现在你非得垄断某些特殊的商品才能打进市场。”30 岁的富商维尔诺夫则说：“你得不分昼夜地保持领先地位，因为这里的一切都是不稳定的，这里的形势每天都在变化。”这位富商的妻子和儿子都在美国定居，他本人的交通工具是两辆罗尔斯·罗伊斯轿车、几辆名牌跑车以及若干架飞机。维尔诺夫是一家包括银行、贸易和制造业的庞大集团的董事长，为了处理公司业务，他常常得工作到午夜，而后休息上五六个小时。有时为了放松一下，他会去娱乐场所花去几千美元而不皱一下眉头。

金钱的确充满魔力。透过那层薄薄的纸币，我们会发现，俄罗斯商人走街串巷、起早摸黑将有另一番意义。如果他们如此这般的奋斗精神能延及每一位俄罗斯人身上，那么俄罗斯走出经济低谷、重振大国威望的目标则指日可待。

生意经

当初为了养家糊口而勤俭的俄罗斯商人，如今已经把勤俭自励当作了积累财富的重要手段。当一个人能够主动地去勤俭、去自励、去奋斗的时候，财富自然而然就会寻你而来。

发军火财

如今，军事力量已不像过去那样为人们所看重，也不再是决定一国盛衰的终极因素，但它并未退出历史舞台，仍是一国综合国力的重要构成部分，有着它特殊的作用。虽然经过了裁军和销毁核武器，俄罗斯仍然不失为当今世界上的一个军事强国。只是兵源上出现了一些问题，适龄男子有一半以上逃避兵役，在莫斯科则达到 90%以上，而且他们通常并没有合法的理由。一些青年找来驼背的同伴代作体检，另一些人则借大病缠身的亲戚的 X 光片，想尽一切办法来证明自己根本就不是当兵的料。在这种心态的影响下，那些即便已经走进了军营的年轻人，也仍然是纪律涣散、士气低落，战斗力就可想而知了。

俄罗斯地跨欧亚，是世界上版图最大的国家，但这只曾经风光无限的“北极熊”，近年来在政治危机和经济危机的双重打击下，已经渐渐褪去往日

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的神采。不过“瘦死的骆驼比马大”，不得不承认，前苏联时期发达的经济，是建立在重型工业和武器输出基础上的。

前苏联曾经是世界上最大的军火出口国，1989 年占世界军火市场的 38%。但前苏联解体后，俄罗斯军火市场锐减，1992 年所占份额跌至 17%，位居第四。相比之下，西方国家却占了上风。1989 年美国仅占世界军火市场的 34%，从 1991 年起则成为世界上最大的武器供应国。德、法、英也紧随其后，竞相出售高性能武器装备，出口武器种类、出口国家范围大大增加，抢占了俄罗斯的不少市场。

对俄罗斯来讲，武器装备是目前具有较强竞争力、尚可换取外汇的为数不多的工业品之一。为摆脱严重的经济危机，换取更多的硬通货以解决资金短缺的问题，俄罗斯又重振精神，决心在世界军火市场上与西方一比高低。它把重新打入中东作为夺取国际军火市场的突破口。它派出各种各样的代表团，在利比亚、埃及、伊朗等传统伙伴国，甚至美国的新老朋友以色列、阿联酋、科威特等国留下串串足迹。他们以政治交流、军事交流为名，行推销军火之实，利用各种机会宣传俄罗斯武器的先进性。1993 年 2 月，在阿联酋举行了为期 5 天的国际武器展销会，俄派出高规格代表团，展示包括 T－80 主战坦克在内的 370 余种新式武器，摆出一副全力争夺的架式。为了吸引和争夺更多买主，俄罗斯采取实用主义态度，奉行“给钱就卖”的政策。任何国家只要愿付硬通货都可以买到它的新式武器，价格颇为灵活，试图以价格优势扩大市场。例如，一架米格－29 战斗机的价格，只相当于美国 F－16 战斗机的 1/2，直升机也便宜一半以上，坦克比美国的便宜 2/3。结果，此前失去的一些地盘又被它抢夺回来。

在亚洲，俄罗斯也是一个积极的争夺者。它向韩国出售武器以抵销债务。东南亚军火市场一向由美国所垄断，但也被俄罗斯叩开了大门，1993 年俄向马来西亚出售了 18 架米格－29 战斗机。

在历史上，俄罗斯与中东曾有过密切的交往。二战后，苏联更是把这里当作与美国争夺霸权的重要场所。但是自上世纪 90 年代以来，俄罗斯在中东失去了许多传统盟友和贸易伙伴，丧失了与阿拉伯世界建立有效合作关系的良机。现在，俄罗斯终于认识到，仅把眼睛盯住西方是一个错误，于是，它再次转向中东，转向阿拉伯国家，谋求中东的富国向俄罗斯的石油、天然气、采矿等部门提供巨额资金，利用其经验，实现现代化。用俄罗斯前第一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

副总统舒梅科的话来说，“要使俄罗斯发展成为一个强大的独立国家，那么，我们必须同东欧、阿拉伯世界、印度等国形成一个集团。这将成为一个第三市场。”正是基于这样的长远目的，从 1994 年初开始，俄罗斯在中东舞台上才刮起了一股旋风。

1994 年，俄罗斯成立武器和军事技术装备进出口公司，专门负责武器出口业务，并由政府严格控制，加强对军火出口的国家垄断，提高竞争力。到当年年底，订货总额比 1991 年增加了 140%。经过几年消沉之后，俄罗斯的军火买卖又开始“全方位”重新出现在世界面前。

但是，由于长期的军工优先战略，使俄罗斯轻工业、农业发展曾经一度严重滞后，人民生活水平长期得不到改善，当百姓们看着头顶上数千万美元的战斗机呼啸而过的时候，他们的餐桌上摆放的大多只是黑面包和清汤。排长队现象成为前苏联社会的写照，尽管商店里价目表上的物价保持在相当惊人的低水平，货架上却什么也没有。好不容易运来货物，不论什么，人们马上就会排起长长的队伍抢购一空。不过，幅员辽阔而物产匮乏的现状，也为有意进入俄罗斯市场的商人提供了无限的商机。

经过几个世纪的怒吼咆哮之后，“北极熊”终于沉寂下来。但它并没有死去，它所经历的仅仅是一个“冬眠期”。随着时间的流逝和外部环境的刺激，这只“巨熊”一定会重新苏醒过来，并且让世人再次感受到它的力量与威严。

生意经

俄罗斯商人发军火财主要是抓住了时机，当没有机会的时候要学会创造机会，当机会出现的时候要学会当机立断抓住机会，这样才有可能成功。

扩张与并购是俄罗斯商人的聚财法门

俄罗斯民族，从某种意义上说，是一个喜欢和善于扩张的贪婪的民族。因为想发财，就要进行贸易，有人统计过：俄罗斯的商界富豪大部分出现在原料、资源开采领域，特别是石油、天然气行业造就的富豪最多。《福布斯》

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

杂志评出 100 名俄罗斯富豪，其中有 40 人从事石油、天然气等资源行业。这些资源产业的发展与俄罗斯商人的扩张本性并非毫无关联，这种由于经济上的贪婪而引发的对外扩张，在俄国历史上得到了真正体现，征服西伯利亚的过程就是一个最显著的一个例子。

尽管今天的俄罗斯人不再为资源而扩张领土，但是他们仍旧继承了俄罗斯民族固有的扩张性，从近年来遍布世界各地的俄罗斯商人的足迹就能证明这一点。

现如今俄罗斯商人扩张最常用的手段就是并购。并购，顾名思义就是兼并和收购，一般是指两家或者更多的独立企业合并组成一家企业，或者一家企业用现金或者有价证券购买另一家企业的股票或者资产，以获得对该企业的全部资产或者某项资产的所有权，或对该企业的控制权。实际上就是从商者对某一行业市场的垄断，通常这样的商人被称为寡头。

在俄罗斯经济的私有化过程中，俄罗斯一下子涌现出了许多寡头，他们都是靠收购一些相关能源的大型企业起家。例如他们以极低的价格购买石油资产，再转手高价倒出，以此大发横财，而且在近些年石油和天然气价格不断飞涨的市场背景中，他们也获得财富再次发酵的机会。奥列格·杰里帕斯卡便是通过并购手段向世界扩张的富豪之一。

奥列格·杰里帕斯卡是叶利钦的外孙女婿，被称为俄罗斯的“铝业大王”。2008 年，根据俄罗斯《财经》周刊公布的俄罗斯富豪排行榜显示，铝业巨头奥列格·杰里帕斯卡不仅凭借 400 亿美元资产的身家超过了原俄罗斯首富石油巨头阿布拉莫维奇，蝉联榜首之位，而且进一步拉大了与第二名阿布拉莫维奇之间的差距。杰里帕斯卡现有资产总额几乎超过阿布拉莫维奇一倍，成为资金增长率最快的俄罗斯首富。如此之快的增长率与杰里帕斯卡的积极扩张脱不了干系。

与阿布拉莫维奇不同的是，以杰里帕斯卡为代表的俄罗斯新一代寡头的发家史相对干净，而且他们开始把目光投向国外。这些新寡头在国际市场大量投资，不是为了转移资产，而是为了扩张市场，赚更多的钱。

提及奥列格·杰里帕斯卡的发家史，常常会让人感到迷惑。作为俄罗斯铝业公司总裁、俄罗斯铝业控股公司“基本元素”公司的唯一老板、俄罗斯工商业联合会副主席，杰里帕斯卡的早期发家史始终是个谜，因为他完全控股的企业很少披露他具体的情况。

1994 年，当时年仅 26 岁的杰里帕斯卡成为西伯利亚地区萨彦诺戈尔斯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

克铝厂的厂长。之后他与两个合伙人成立了西伯利亚铝业公司。1998 年，杰里帕斯卡获得公司绝对控股权。2000 年，西伯利亚铝业公司与后来的俄罗斯首富罗曼·阿布拉莫维奇控制的两家铝厂合并，建立了俄罗斯铝业公司，二人股份各半。此次并购杰里帕斯卡只不过是初试牛刀。

铝业公司合并没多久，杰里帕斯卡单独成立了“基本元素”投资公司，一下子成了俄罗斯铝业公司的控股公司。“基本元素”的业务开始向铝业以外发展，重点投资机械制造业、能源、金融业，特别是汽车工业。到 2001 年，杰里帕斯卡已经收购了俄罗斯大部分汽车厂，嘎斯汽车、伏尔加汽车现在都是杰里帕斯卡旗下的品牌。

后来由于阿布拉莫维奇的投资方向有所改变，从 2003 年 10 月至 2004 年 10 月一年的时间里，阿布拉莫维奇将自己持有的俄罗斯铝业公司股份分两次出售给杰里帕斯卡。自此，俄罗斯铝业彻底被杰里帕斯卡垄断，成为他一个人的天下。

其实杰里帕斯卡早有他自己的目标：超过美国铝业公司，成为世界上最大的铝制造商。

到了 2005 年，通过并购手段向世界扩张的战略已经取得了巨大的效益，俄罗斯铝业公司的利润增长了 56%，总资产达到了 16.5 亿美元。2007 年 4 月杰里帕斯卡购入奥地利最大建筑商施特拉巴格公司 25%的股份，不久又购入德国最大建筑商黑尔夫曼公司 9.99%的股份，9 月又以 15 亿美元价格购入加拿大汽车零部件制造商美纳国际公司 20%的股份。他同时还是美国最大汽车制造商通用汽车公司以及其他多家大型企业的股东。

在 2008 年的前 6 个月里，杰里帕斯卡旗下的俄罗斯铝业公司在海外收购了数家工厂和矿山。时至今日，从南美的圭亚那到非洲的尼日利亚，杰里帕斯卡的金融资本遍布全球。

生意经

拿破仑说，“不想当将军的士兵不是好士兵”。有野心对一个商人来说并非是坏事。谨小慎微固守平淡者难成大事，敢于积极扩大经营范围才能赚到大钱，并购正是扩张事业的最好手段之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

政局混乱中胜出的“新俄罗斯人”

1991 年，前苏联解体后，以俄罗斯为首的一些国家纷纷实行经济“改革”，放开物价，实行私有化和市场经济。此后大约仅仅三年时间，在俄罗斯经济飞速升级的过程中，那些受过良好教育并拥有雄厚技术与知识背景的职业经理人逐渐成为了社会财富分配的强者。

当年有许多俄罗斯青年奔赴英国、美国和法国的著名大学或专门商业学校去充电，之后他们凭借着一口流利的外语，在西方建立了联系并且有了文明经商的经验，这些金融天才和大企业家在俄罗斯迅速崛起。他们头脑灵活，随机应变，年收入不低于 100 万美元；他们刮起一股旋风，他们也代表了一种潮流，他们构成了俄罗斯的一个特殊阶层——“新俄罗斯人”。

这些“新俄罗斯人”大多在政局混乱、经济不稳定的情况下依靠自己灵活的头脑和不凡的商业智慧而脱颖而出，一举成为富庶一方的霸主，或者某一行业的行业巨头。据统计，这批“新俄罗斯人”平均年龄仅 36 岁，其中 80％的人受过高等教育，86％的人有知识分子的家庭背景，还有不少人是原苏共或克格勃的“下海”高官。因此，有人给他们封了另一个“雅号”——“强盗资本家”，用雅库鲍夫斯基的话来说就是，“我不知道怎么赚钱，但我知道怎样找到生意机会”。

在俄罗斯原总统叶利钦时代，俄罗斯从社会主义转变为“贪婪、难以驾驭”的资本主义。那些熟悉旧体制而又头脑精明的“新俄罗斯人”抓住转轨时期的大好机遇，在喧闹的变革年代，将原本属于全民的财富据为己有，并且将财富与权力结合起来，一度成了俄罗斯领袖、新秩序的建筑师和鼓吹者，他们攫取了俄罗斯的工业，左右大选，在实际上操控着这个国家。

由于贫富的不均匀，俄罗斯众多民众认为，“新俄罗斯人”中的富豪们的财富都是通过不正当手段获得的。事实上也的确如此，俄罗斯富豪榜上的富翁大多都有过他们不择手段的一面。俄罗斯富豪罗曼·阿布拉莫维奇，他当初开始经商时，就是通过在航空公司做空姐的女友的帮助，靠走私香烟、香水等掘到第一桶金的。

1992 年，是俄罗斯发生大变革的一年。在“搞导弹的不如卖土豆的”社会中，26 岁的阿布拉莫维奇从石油大学辍学，开始从事商业活动。

在那个动荡的年代，规则为俄罗斯人所漠视。个性鲜明的阿布拉莫维奇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和所有商人一样，在商业活动中不止一次触摸法律的边沿并落入了俄罗斯执法部门的视野，只不过较之其他人，行事更为低调的他玩得更高明一些。

当时俄罗斯政府正处在实施“证券私有化”的改革时期，有许多人都很清楚，做石油生意能赚大钱。因为俄罗斯国内石油的价格远远低于国际市场价格，所以，只要能够拿到石油出口许可证，开展石油出口贸易，就能够迅速获得高额回报。而曾在石油大学学习过、刚刚在商界混出点小名堂的阿布拉莫维奇就是第一批预见到这种前景的人之一。

看透石油的商机之后，阿布拉莫维奇做出了大胆的选择，这是一个真正改变其人生际遇的选择，他决定要与俄罗斯政坛的风云人物、“院士大亨”别列佐夫斯基合作。这个合作让阿布拉莫维奇成功地跨入了叶利钦周围的社交圈子，同时深得叶利钦小女儿塔季扬娜的赏识。

这让阿布拉莫维奇取得了几乎与别列佐夫斯基平起平坐的地位，然后他开始与别列佐夫斯基联手出击心仪已久的石油市场。

1995 年 5 月，别列佐夫斯基与阿布拉莫维奇合作建立了特拉斯特公司。之后，阿布拉莫维奇又分别成立了十余家公司，目的就是用来收购西伯利亚石油公司的股票。8 月下旬，西伯利亚石油公司成立。这家公司是根据俄罗斯前总统叶利钦签署的第 872 号命令建立起来的。该公司很快就成为俄罗斯最好的石油精炼厂和生产公司。可是到了那年的年底，克里姆林宫因为资金的困扰决定招标出售西伯利亚石油公司的部分股权，于是阿布拉莫维奇便相中了这块肥肉。

第二年 6 月，阿布拉莫维奇顺利加盟到西伯利亚石油公司旗下纳亚伯利石油天然气公司的董事会，同时又顺利成为西伯利亚石油公司驻莫斯科代办处的代表。

随后，在西伯利亚石油公司出售股权的过程中，阿布拉莫维奇利用三次竞拍公司股份的机会，仅用市价 8%左右的价格，就得到了其所渴望的股份。当然，与他联手的还有别列佐夫斯基和斯摩棱斯基。他们利用在官场的关系，对负责拍卖的委员会施加压力，最终只让“自己人”出现在了竞拍场上。

收购西伯利亚石油公司的股份是阿布拉莫维奇事业扩张的一大胜利。之后，阿布拉莫维奇与别列佐夫斯基又成功渗入了其子公司。并且，俄罗斯铝业公司、俄罗斯民用航空公司也先后成了他们的囊中之物。接连的并购让阿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

布拉莫维奇的事业不断壮大，财富自然也是滚滚而来。这时候，一直冲锋在前的别列佐夫斯基猛地发现，西伯利亚石油公司变成私人王朝之后，真正的赢家是阿布拉莫维奇，因为阿布拉莫维奇拥有了36％的股份。

像阿布拉莫维奇这样起家的“新俄罗斯人”还有很多，他们的共同特点是能够在政局混乱、经济不稳定的情况下看到机遇，并且能够牢牢抓住，依靠自己灵活的头脑而一举暴富，踏进世界富豪的行列。

生意经

尽管俄罗斯富豪榜上的商人大多都有其“强盗资本家”的一面，但有一点是可以肯定的，那就是“新俄罗斯人”的商业头脑是不容置疑的，他们卓越的远见和过人的智慧，使他们迈进了富豪的门槛。

与俄罗斯人的交往和禁忌

与俄罗斯商人做生意，需要把握住的关键是想方法赚钱，只要能赚钱，其他的一切都可以姑且忍受。当然，想要轻松赚钱并不那么容易，由于俄罗斯人性情外露，喜怒无常，思考问题时，感性倾向很明显，缺乏严密性和条理性，因而是不宜长期合作的。即使是做一趟生意，也最好是速战速决，避免夜长梦多。

俄罗斯商人在做买卖时注重书面合同。合同中一般写明商品名称、数量、单价、金额、交货期、品质规格、保证、支付条款、发货通知、包装标志、运输方式、需要的单据和提出异议的期限、双方法定地址等。

大部分俄罗斯商人还认为，过分注重眼前的交易，不思建立长久合作关系的人是不可靠的。因此，他们在一开始往往不急于直接与预期的商业伙伴联络，而是多花一些时间寻求适当的引荐渠道，例如办事处等贸易机构，并注意结识熟悉工商界的人。

初次与俄罗斯商人见面必须握手，告辞时也要握手。称呼对方一定要用他的正式头衔，除非他特意要求改用另一个称谓。到俄罗斯经商必须随身带足名片。如果会见俄罗斯官员，要用一面印有俄文、一面印有英文（或中文）的名片。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与俄罗斯商人交往时，切忌衣冠不整。俄罗斯人文明程度很高，十分注重仪表。外出时，总习惯衣冠楚楚。衣扣要扣得完整，从不像有些国家的人那样，把外衣搭在肩上或系在身上。天热时也不轻易脱下外衣，手从不插在口袋或袖筒里。他们还很讲究“站有站相，坐有坐相”。站立时，身体不靠墙或柱子，坐下时，两腿不乱动乱抖，更不能把腿搭在椅子扶手上，或坐在椅子扶手上。卷裤腿、女同志叉开双腿或撩起裙子等，都是极不礼貌的。即使是休息时，修指甲、剔牙、掏耳朵、挖鼻孔、抠眼屎、搓泥垢、搔痒、脱鞋、打饱嗝儿、打呵欠、伸懒腰、哼小曲、乱丢烟头果皮及随地吐痰等小动作，在俄罗斯商人看来，也都是不能容忍的。交往时如不注意这些细节，会被对方视为没有教养。

俄罗斯人有“左主凶右主吉”的传统思想观念，因此，切忌用左手握手或用左手传递东西，否则，会被视为是严重的失礼行为。

俄罗斯人时间观念很强，因此与其约会时应该准时赴约，切忌迟到。

俄罗斯商人谈生意之前都做好了充分的准备，他们精于讨价还价之术，谈判中，他们像演员一样，善于变换面孔，以各种姿态出现，引诱你接受他们的条件。在任何情况下，对方不会接受你第一次所报的价格，即使你的开盘报价已无法再低。因此，初次报价时，切忌报底价，务必在标准价格上加上一定的溢价，以便给以后谈判中为促成成交作适当让步留一定余地。

俄罗斯商人的思维方式与做事方法相当一板一眼，固执而不易变通。他们不仅注意业务谈判的诚意、技巧和谈判者的水平，而且更重视做生意的人。

谈判时，俄罗斯商人常采用的最有力的战略就是利用相持不下的僵局，反客为主。他们不把僵局看成失败，而把它作为全盘计划中的一种战术而有效地运用，使对方的耐力和决心受到严格考验。

俄罗斯商人在谈判中还会使用一些其他招数，如大声喊叫，梆梆地敲桌子，甚至拂袖而去，等等。对此，切忌为这些虚张声势的表面现象所动。如果他们真能从别的地方得到了低的价格，就不会劳神费力地同你谈判了。因此，切莫为俄罗斯商人在谈判中的表演所糊弄而轻易做出让步。

俄罗斯人办事拖拉，做事断断续续，往往使谈判增加困难。他们决不会让自己的工作节奏适应你的时间表。

同俄罗斯商人谈判时，切忌浮夸的推销作风。对方是国际商务的谈判老

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

手，与他们谈生意时，合同用语一定要十分精确，要明确规定产品的性能，在没有绝对把握肯定产品能达到某种水平时，不要随便承诺义务。订立合同条款时，应规定一旦错过任何一个索赔日期，就有权修改所有其他的索赔事项，否则他们事后决不会同意作此种修改，从而使你在交易过程中处处被动。合同一经双方同意后，俄罗斯人就会拒绝对合同作任何修改，所以，合同一开始就必须订得细致认真。

同俄罗斯商人交往时，还不宜谈论俄罗斯国内的政治问题、民族问题、宗教问题和经济问题，也不要谈论俄罗斯同独联体国家和其他周边国家的关系。不宜询问对方个人收入、政治信仰等纯属私人的事情。

除此之外，还有一些生活中的禁忌也要注意。

数字方面，俄罗斯人特别忌讳“13”，认为“13”是个凶险和预示灾难的数字。他们一般都偏爱“7”，认为“7”预兆着办事会取得成功，可以给人们带来美满和幸福。

颜色方面，俄罗斯人忌讳黑色，认为黑色是死亡和丧葬的色彩。他们普遍喜欢红色，把红色视为美丽和吉祥的象征。

图案方面，俄罗斯人喜爱马的图像，他们认为马能驱邪，会给人带来好的运气，所以不少农民非常喜欢把马头形的木雕钉在屋脊上，以示吉祥求得四季平安。他们讨厌兔子和黑猫的图像，他们认为兔子是一种怯弱的动物，如果从自己跟前跑过，那便是一种不祥的兆头；他们对黑猫更为厌恶，并视黑猫从自己面前跑过为不幸的象征。

生意经

俄罗斯商人普遍较为直爽，爱憎分明，喜怒无常，熟悉其生活习惯和生活禁忌，对你会有所帮助的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章

用商业的钓钩钓金钱——阿拉伯商人的原始经营模式

按照古代史学家的说法，阿拉伯人不是掮客，便是商人。因此，阿拉伯商人的经商法则是经过历史千锤百炼的法则。在阿拉伯地区，商就是官，官就是商。繁华而时尚的今天，阿拉伯商人依然保持着这种原始的官商一体的经营风格。在竞争激烈的商海中，他们始终保持着原始与现代、保守与开放相结合的传统经营模式，并且深深地信奉着：成功来自坚定的信仰和求真务实的态度。

性格温顺、道德高尚的伊斯兰教徒

历史上，阿拉伯人的商业意识就领先于亚洲其他国家，至少在中国人的眼里，的确如此。自唐以后，渐有阿拉伯人流入中国，而且越来越多，形成了一个独特的民族——回族。在此过程中，重农抑商的思想在中国占据统治地位，阿拉伯人的流入，几乎无一例外地以经商的方式前来，这不能不说是一种非常特殊的历史现象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

阿拉伯商业文明的起源和发展与其紧邻地中海，直通欧洲、非洲的地理优越性无关，相反地，阿拉伯商人非常固执和保守，至今仍保留和延续着很原始的经营风格，不能不说是一大奇迹。

每一个成功的阿拉伯商人都首先是一个虔诚的伊斯兰信徒。在阿拉伯商人的精神世界中，恢宏的伊斯兰理想是无所不在的心灵支撑和至高无上的人生信仰。英国学者伯纳·路易在《历史上的阿拉伯人》一书中敏锐地发现："《古兰经》中常用商业的隐喻和词汇，提示了一些贸易的经验。"伊斯兰圣城麦加和麦地那自古就是繁荣的商业城市，而伊斯兰教的创始人穆罕默德也曾有过经商的经历。因此，阿拉伯商人是伊斯兰信徒、传统道德信奉者和商战智者勇夫的巧妙结合，宗教的习俗和原则深刻地影响着他们的处事方式。

阿拉伯商人认为，把自己的财富建立在别人的贫困之上是可耻的。赚钱而不顾道德，在阿拉伯地区是被深恶痛绝的。伊斯兰教义反复强调，对这种违反商业道德和宗教信仰的奸商必须绳之以法，绝不姑息。《古兰经》说："吃重利的人，要像中了魔的人一样，疯疯癫癫地站起来。这是因为他们说：'买卖恰像重利。'真主准许买卖而禁止重利。奉到主的教训后就遵守禁令的，既往不咎，他的事归真主判决。再犯的人是火狱的居民，他们将永居其中。真主褫夺重利，增加赈物。真主不喜爱一切孤恩的罪人。信道而且行善，并谨守拜功，完纳天课的人，将在他们的主那里享受报酬，他们将来没有恐惧，也不会忧愁。信道的人们啊！如果你们真是信士，那么，你们当敬畏真主。当放弃余欠的重利。如果你们不遵从，那么，你们当知道真主和使者将对你们宣战。如果你们悔罪，那么，你们得收回你们的资本，你们不致亏枉别人，你们也不致受亏枉。如果债务是窘迫的，那末，你们应当待他到宽裕的时候；你们若把所欠的债施舍给他，那时于你们是更好的，如果你们知道。"

伊斯兰教的教义深入阿拉伯人的骨髓，主宰着每一个人的灵魂。阿拉伯人有悠久的商业文化传统，特别是居于最高地位的酋长式管理决策者，不仅仅是企业利益形象的集中代表，也是传统伦理道德的代言人和执行监督者。在他们的心目中，仅做一个智谋出众、经营成功的商人，是远远不够的，更重要的是拥有对真主的虔诚，使自我品格不断得以完善。

中国人强调"君子爱财，取之有道"，阿拉伯人也非常重视"商人之道"。他们并不是不爱钱，在历史上，他们非但没有把钱视为"污秽"的心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理痼疾，甚至还一直对金钱有一种近乎狂热的激情。但是，在其传统中，也只有来得干净的钱才值得热爱。这与中国的古训是一脉相通的。

在古老的赚钱方式中，放高利贷是最为普遍的一种，即使是今天，在顽固保守的阿拉伯地区，这种行为也没有销声匿迹。但是，它又一直为世人所不齿，像过街老鼠，只能存在于社会最阴暗的角落里。虽说靠欺骗，也能很容易地赚钱，不择手段者，同样如此。但这些都与阿拉伯人奉行的道德标准相违背，所以为大多数人所厌弃。某人一旦遭到社会舆论的谴责，就再无社会地位可言，越是有钱，就越是生不如死。

阿拉伯人善于用辩证的方法看待一个人的贫穷和富有，普遍尊崇“一颗纯洁的心比一只鼓起的钱袋好”的价值标准。当一个人贫穷时，常自我告诫：“人可穷，志不可移。”当他富有时，告诫自己的话就变成了“有财富而没有慷慨大方，正好比有树而不结果”。

与阿拉伯商人合伙赚钱，一定要把握他们最本质的特性，切不可表现出对金钱的过分狂热，更不能有对不义之财的贪婪之心。自始至终都应该坚信：给他们一个赚钱的恰当理由，远比教给他们赚钱的方法更重要。

强制性的法律和非强制性的道德，都是同一社会状态下的社会规范，在维持社会秩序的作用上，应该是同等的。但是，因两者的适用范围不同，也难免有互相挤压的情况出现。在阿拉伯地区，强制性规范的地位被非强制性规范所挤占，所以深入这一地区，必须改变固有的观念。尤其是作为一名商人，严守信诺，不欺不诈，才是最佳的选择。

伊斯兰的宗教信仰对阿拉伯地区商业运作的影响是深刻的。一个对真主怀有虔敬之心，同时又懂得如何在商业规定的契约之间机智运筹的人，才是一个阿拉伯世界公认的成功商人。

☛ 生意经

虔诚的伊斯兰教徒们怀有一颗善良的心和高尚的道德情操。阿拉伯的商家首先考虑的不是如何赚到一笔钱，而是如何树立起一块牌子、一个口碑。树立一个良好的信誉和声望，是踏上成功之路的通行证。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

诚信为本的经营理念

阿拉伯人信仰伊斯兰教，虽然随着历史的演进，伊斯兰教在不同的国家、不同的地区衍生出许多分支，各国家、各教派之间也常发生一些利益冲突，但就像所有阿拉伯人都裹着头巾、都敬奉真主一样，他们都把诚信奉为立身处世之本。

20世纪80年代，伊拉克和伊朗两国为争夺利益，发生了旷日持久的战争，给两国的经济发展和民众生活带来了深重的灾难，但在这长达近十年的战火硝烟中，每到斋日，对垒阵前的两国士兵都会自动放下武器，虔诚地祈祷，从没有哪一方想到要乘此良机去攻打对方。按惯常的逻辑，战争是最野蛮的解决争端的方式，根本没有道理可讲，又哪里谈得上诚信，阿拉伯人的此等作风，实在令人难以理解。

当今世界，人们普遍认为，阿拉伯经济是以石油输出为唯一支撑，其实并不尽然。他们的商业文化有悠久的历史，经营范围无所不包，诚信为本的经营理念也渗透于每一面、每一环节上。

阿拉伯商人把诚信的经营理念放在第一位上。他们认为，商业竞争在一定意义上就是企业形象的竞争，建立一个卓越的品牌形象远远重要于攫取一时的蝇头小利。阿拉伯商人的形象设计包括众多基本商业道德规范，归结起来，就是如何以诚信创立自身的声誉。

阿里雷扎家族有这样一句名言："你绝不可能在一夜之间买来诚信，但你极可能在一夜之间完全丧失它。"阿里雷扎家族的长老们极其关注外界舆论对家族经营状况的评价。在产业的发展过程中，"阿里雷扎商业哲学"包括诚信、慷慨、勤勉、自律、举止得体、富于教养等基本的信条。

托威尔公司是一家知名度非常高的大公司，该公司总裁苏尔坦先生，不仅自己以身作则，对公司内的员工管理也非常严格。他每天早晨都要巡视公司总部，指导年轻人工作。他认为，一个年轻人一踏进商界，就必须时刻保持一种诚信的心态和姿态。他反复训导："诚信的品格将建立起别人对你的信任，并会使人在任何时候伸手帮你，银行对你的态度也主要取决于你的信誉。"

诚信是阿拉伯商人奉行的最重要的信条。欺骗不仅违反道德传统，而且

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

必将有损于商业利益。阿拉伯商人极其重视自身的修养和人格的完善。

20 世纪 20 年代，在吉达港，阿里雷扎家族的阿卜杜勒和尤苏夫以及他们雇佣的印度职员是仅有的几位懂英语的商人，其他商人收到英文电报都要拿去阿里雷扎公司，请几位印度职员翻译。阿卜杜勒和尤苏夫从来不去窥探这些商情电报，他们反而还命令手下的职员必须为求助的商人忠实服务，绝对不准泄密。

诚信是伊斯兰教信仰的基石。

阿拉伯人的《古兰经》，如同基督教的《圣经》，里面有相当直率的劝戒："你们应当用足量的升斗，不要克扣。你们应当用公平的秤称货物，你们不要克扣他人应得的货物。你们不要在地方上为非作歹，搬弄是非。"每个民族的精神宝典，如中国的《论语》，都教导民众怎样修身养性、完善品格，但像《古兰经》这样明确教导商人怎样自我约束的典籍，实属罕有。

任何杰出的成就，都有其必然的内在原因。阿拉伯人的处世经商哲学中的一个重要方面，甚至是决定性的因素，就是以诚立世，以诚待人，心中装杆公平秤，这成为阿拉伯人一种做人处世包括经商的良好道德规范。

拥有广泛影响力的《圣训实录精华》也说："倘若他们在买卖时说实话，不隐瞒商品和货币的缺陷，那么他们的买卖定会兴隆；倘若他们隐瞒商品和货币的缺陷，买卖时讲假话，兴隆的买卖定会毁掉。"

对宗教的虔诚态度，使阿拉伯商人具有超强的自律性，累世的循循相因，使现代的阿拉伯商人把诚信作为最高的行为准则，贯穿于企业的经营管理之始终。

对于阿拉伯商人来说，所谓诚信，就是货真价实，就是提供优质的商品和优良的服务。阿里雷扎家族的希卡赫·穆罕默德制胜的秘诀就是："诚信并不是源于你的货比别人便宜一个美分，而在于消费者最终发现你的货色质量优于其他的竞争对手。"

在阿拉伯民族中，人们不仅自己讲诚信，不骗人，同时也对骗人的行为深恶痛绝。他们认为受骗之后，损失了的不仅是金钱财物，更主要的是损害了自己的人格尊严。

阿拉伯民族这种诚信公平的美德，对于今天被形形色色的欺诈折磨得晕头转向的人们来说，是一块芬芳的绿荫。这种穆斯林的道德准则和处世方式，赢得了世上亿万人的尊重，也是人类的一笔弥足珍贵的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

 **生意经**

犹太人把诚信奉为最高的商法，阿拉伯人也同样如此。诚信对合作伙伴来说，是相互信任的基础；对顾客来说，则是一种责任。

靠“和气”生财

长久的历史积淀，造就了阿拉伯商人独具一格的商业经营理念，在他们原始而又古朴的商业经营模式之下，往往蕴含了许多亘古不变的商业经营技巧。靠“和气”生财，就是阿拉伯商人奉行不渝的制胜法宝之一。

在商品社会中，微笑服务不仅是对客人的尊重和自我良好修养的完善体现，而且是对顾客最大的诱惑，越是甜蜜的微笑，就越容易激发顾客的购物欲望，会让顾客在不知不觉中心甘情愿地打开自己的钱袋。

阿拉伯人聚集的西亚海湾地区，以盛产现代工业社会“血液”的石油而著名，同时，这里干旱燥热的气候、贫瘠的土地、生活物资的匮乏程度也非常出名。这里也是阿拉伯商业文化历史优先发展的起始点。

生活物品难以自给，阿拉伯商人唯有深入到其他地区，在带回这些必需品的同时，也顺利地创造自己的商业利润。百货零售业在这一地区因而成为极其重要的主导性产业，除现代化的大型超市和购物中心外，形形色色、鳞次栉比的各种小型店铺，构成了这一地区独具特色的社会景观。

什么行业赚钱，商人就往什么行业钻，这是亘古不变的商业经营法则。这直接导致了热门行业的竞争变得非常激烈。

阿拉伯的集市里，洋溢着古老的东方情调，形形色色密密麻麻的店铺中不少是百年老店，斑驳的外墙和阳台式凸出的窗户显示出久远岁月的印痕。烟雾缭绕的咖啡馆里，男人们悠闲地吸着水烟，聊着开心的话题……来自世界各地的旅游者喜欢这里别具一格的情调，每天都有无数的好奇者慕名而来。

阿拉伯的老板们信奉和气生财的原则。无论他们的“刀”磨得多快，无论他们“斩”人如何凶狠，面对不同肤色、不同信仰的顾客，他们总是竭力营造出宽松和谐的购物氛围。无论你怎样挑剔，无论你被“斩”之后怎样气恼，迎接你的永远是一张笑容可掬的脸，让你哭笑不得。老板们懂得心理因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

素对顾客购买行为的影响，和睦的气氛能刺激顾客的购买欲望，并且能增加商品的附加值。

在开罗有一个名叫罕·赫利利的传统集市。有一次，一名中国留学生陪一个朋友在该集市里买衣服，旁边冒出一个老头，很热情地帮他们挑选，并同他们套近乎。等买完衣服后，老头便请他们去他的香水店坐一坐。而且说，他们不一定非要买香水，只是想和他们交个朋友，一起喝杯茶而已，又说他特别希望能和中国人交上朋友。但就在他们坐下喝茶之际，老头却开始推销自己的香水，并表示愿意便宜一点卖给他们。如此盛情之下，他们实在不忍回绝，最后每人买了一瓶香水。

正是这种主动出击的微笑服务，使许多人在不知不觉中挨了“宰”，或者在无可奈何中购物。阿拉伯商人对“老外”们的刀真是磨得飞快。因为“老外”初来乍到，人生地不熟，而且大多是出手大方的游客，阿拉伯商人的刀必然是“血淋淋”的。这些老板善于观察，别以为他在和你闲扯，其实是探察你的底细。有一次，一位中国留学生路过一家珠宝店，店主迎上来用日语和他打招呼，他便随口回了一句日语，谁知这句日语却差点使他挨一大刀。店主认定他是一名富有的日本人，所以当他问起一颗极普通的“金沙石”的价格时，店主一口咬定 120 埃镑。中国学生知道自己被误“宰”了，就用阿拉伯语告诉店主，我是中国人。店主一惊，马上满脸堆笑地改口说：“我们和中国人是老朋友了，应该优惠，给 40 埃镑吧。”中国学生又告诉对方，自己是开罗大学的留学生，经常到这儿买东西，老板狡黠地一笑：“那就只好 20 埃镑卖给你吧！”

一前一后，价格竟相差 5 倍，足见阿拉伯商人的精乖，从而也可看出阿拉伯商人“和气生财”的真正内涵。

百货零售业在阿拉伯地区的确很能赚钱，从业人员很多，竞争自然激烈无比。所以，阿拉伯商人非常重视对顾客的争取，奉行和气生财的原则。在阿拉伯商人的店铺里，无论顾客来自什么地方，他们都一视同仁地笑脸相迎。

我们一般认为，和气生财，笑迎每一个顾客，是在顾客光顾你的店门之后。阿拉伯商人的理解似乎更深刻一些。为了争取更多的顾客光顾，他们完全摒弃了守株待兔的传统方式。或者说，他们有着与世界上其他商人所不同的传统，即主动出击。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和气生财之于阿拉伯商人，只有开始，没有结束。市井间常有一些目光短浅的商家，为了促成交易，也会把和气写在脸上，甚至夸张到了让人感到肉麻的地步，但一件交易完成，抑或交易不成，立刻又变成另一副嘴脸。阿拉伯商人则不然，即使交易不成，他们的笑脸仍是那样迷人，仍是那样充满魅力。

生意经

中国古代就讲“和气生财”，在今天现代化的社会中，对于经商，这种策略也同样管用。

官商一体的酋长式经营

世界之大，无奇不有。此话用在阿拉伯商界，实在是再贴切不过了。许多被外界视为滑稽可笑、不可思议的现象，在这里却现实存在着。

阿拉伯人沿袭传统，等级森严，处于社会金字塔顶端的各国王室，不仅是政治权力的拥有者，往往还是社会经济的主要支配者。因而，官商一体的酋长式经营，仿佛又成了一道独特的风景。

阿拉伯国家的酋长式社会模式一直延续至今，家族式经营是企业的基本结构形态。公司的总裁就像是部落的首领，在管理决策方面拥有至高无上的权力，下属除了绝对服从其决策命令，没有第二种选择。即使明知决策可能错误，也不能直接提出异议，只有先执行，然后再以巧妙的方式传递信息，婉转地让决策者自己认识到错误，采取修正和补救的措施。

这种最原始的管理模式，看起来与现代社会的要求是那么格格不人，外人也很难想像，阿拉伯人的企业，凭一己之力的极权管理，同样能够取得优异的业绩。其实很简单，在阿拉伯地区，担任一个企业最高决策使命的人，无论经验和智慧，都是此团体中最为杰出的，品格和风度也是最优秀的。拥有绝对的权力，又不滥用权力，是他们赢得长久尊重的基本条件。

随着“石油美元”的大规模涌人，阿拉伯地区的开明君主日益关怀百姓的社会福利，但另一方面，王室成员也纷纷涉足商界，幕后导演，坐收渔

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

利。近年来，这些“商业机密”被那些深知阿拉伯商界底细的西方商人频频公开，舆论界也大肆鼓噪，但却始终没能构成对阿拉伯商界的冲击和威胁，阿拉伯王室也并未因此而损伤元气。

王室的政治影响是阿拉伯商业体系的重要因素，但是这种古老的官商一体的管理模式中还有一些更让人匪夷所思的内幕。

近十多年来，王室成员直接经商更是逐渐形成风气。他们有的依靠投资而赢利，有的则干脆为阿拉伯商人和西方公司争取合同，抽取佣金和回扣。与此同时，成功的阿拉伯商业家族大多与王室、政府存在着千丝万缕的联系。“官商”与“半官商”是阿拉伯商界的独特现象。

王室成员直接参与商业行为，在阿拉伯是非常普遍的现象。在商业行为中，明目张胆地贿赂政府官员当然是要受人非议的，但在阿拉伯绝没到千夫所指的地步，对于私下里的某种交易，心知肚明者也大都坦然视之。对于商人来说，一旦失去了王室和政府的信任，或者与权力人物发生不可调和的矛盾，那么无论这个商业家族多有实力，都必将陷入败局。

阿拉伯最负盛名的富商卡索吉，在阿拉伯乃至全球商业界，都称得上是一个特例。他本人的出身非常普通，既非王室成员，也从未在政府中任职，但在述及自己的成功之道时，他总是非常坦率地诉说自己与本国政府之间的“亲密合作”关系。

他是以一个拥有特殊背景的平民商人形象出现于商业舞台的。这一平民身份使他能够开拓一条不受官方干扰又能发挥同样效应的“门路”。通过他这个中间人，权力阶层和金钱势力不必直接冒险接触，却能有效地达成交易。西方大公司赢得巨额订单，王室获得“合理”回扣，卡索吉则酌情抽取佣金。

卡索吉在与雷顿、洛克希德、李尔等西方大公司官员谈判时，总是提出需要更高的佣金来支付“其他方面的开支”。至于何谓“其他方面”，卡索吉却始终回避，其他人也心照不宣。雷顿公司负责履行 HAWK 导弹协议的分公司经理哈里·A·勒贝尔有一回坦言其情，“其他方面的开支”是卡索吉贿赂沙特官员开销的用语。

阿拉伯巨商的贿赂手法巧妙多变、不动声色、出手大方，而像“塞红包”这样的下三流行贿，他们从来不采用，因为这只会侮辱和惹恼亲王们，同时也不合乎他们这等体面商人的身份。卡索吉举例说：“也许我会把一幢

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

房子以 1 万美元的价格卖给一位沙特将军，然后，我立刻会以 5 万美元的价钱把它租回来。租期 10 年，租金在合同签署时一次付清。”有的巨商是为某位亲王安置装饰了在瑞士的那所可以俯瞰日内瓦湖的别墅，或者是，他悄悄地为某位亲王盖了一座行宫，等等。行贿就像在圣诞晚宴上相互换酒以示敬意一样，是阿拉伯商人表示敬意的独特方式。但是，在富庶的阿拉伯世界，圣诞火鸡或名酒却换成了一条豪华游艇或一架波音 727 飞机。

入乡随俗，到什么山唱什么歌，这是人类适应环境必备的能力，对生意人来说，没有什么比赚钱更重要的了。阿拉伯地区凭借石油资源的巨大优势，经济发展迅速，社会福利条件形势大好，普通平民对政治总是保持非常信任和乐观的态度，再加之历史沿袭而来的等级观念，使他们对国家政治和政治权力人物顶礼膜拜，根本不在意商人和政府的合作会损害自己的利益，对被外界认为是一些不合情理的现象，也能坦然承受。

在此背景下，在与阿拉伯商人合作时，绝不能放弃最大的资源优势不用，若能倚重当地政府与之建立亲密的合作关系，将保证自己无往而不胜。反之，就会捉襟见肘，举步艰难了。

☛ 生意经

“官就是商，商就是官”，官商互为倚重，阿拉伯这种既传统又现代的经营风格，别人是效仿不来的，但是他们这种做生意借势的手法却值得人们借鉴。

不可思议的财务管理

经商赚钱，天经地义。为了赚钱，无商不奸是很正常的；为了赚钱，锱铢必较也是必需的。严格规范、科学有效的财务管理制度，更是现代化商业经营的起码要求和成功保障。但在阿拉伯地区，就像他们弃绝漂亮的办公大楼，喜欢蜗居于低矮的办公区里一样，财务管理的状况同样非常令人不可思议。

在阿拉伯地区，维系社会活力的最重要因素，不是法律等强制性社会规范，而是宗教信仰和家族观念等抽象的精神束缚。在家族企业内部，细密的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

制度，严明的纪律，也被道德、人性等软性标准所替代。

阿拉伯公司的财务制度和观念是相当滞后的。他们仍然沿用传统的理财方式来处理公司的财务问题。他们把财务管理建立在信用和诚实的道德原则上，把道德、“面子”与理性化的财务管理纠缠在一起，以至于在国际市场的竞争面前常常显得捉襟见肘。

在阿拉伯商界，你可以看到这样一个不可思议的现象，有许多年产值高达 1 亿美元的大公司竟然只有一个银行账户，甚至有的资产超过数亿美元的超大规模公司，阿拉伯商人也是依样画葫芦地如此这般，这让西方的企业管理者实在是无法理解。

他们一般是由家族成员将各自的赢利统统投进这个账户，而其他任何部门，如贸易部、资产发展部、大大小小的公司等，只要隶属于家族公司的名下，都可以自己从这个账户中提款。公司总裁监控这个账户的盈亏情况、检查下属职员的提款报告。他充分信任下属分公司或部门经理在财务管理上的道德品行。他定期指派各级经理去银行提取大笔现金，这笔数额巨大的现金包括职员的薪水、办公费用、投资款项等一系列分公司或部门发展所需的资金，然后由经理们全权处置，而不是像西方公司那样由总公司将钱款划入分公司的账户内。

有一家美国大公司的高级管理人员，前往沙特阿拉伯一家著名的公司考察，谋求合作事宜。正值双方高层人物相谈甚欢时，这家阿拉伯公司的一名下层管理者径自闯入，报告因购买一批汽车需用现金。公司总裁于是给了他 2.5 万里亚尔，但却连字条都没留下一个。不久，那人又回来，说款项不够，于是又提出 4 万里亚尔。此后又来两次，情形依旧。美国客人除了瞠目结舌，没有其他反应。

沙特巨富卡索吉也是一个善于生财却疏于理财的商人，没有一个会计师弄得清楚他那紊乱的财务体系，连他自己也从不关心，甚至有个别品行低劣的雇员从他腰包里窃取钱财，他也无从知晓。

在宗教和道德力量的维系下，阿拉伯大公司采用这一做法，总裁作为最高的决策者和监督者，只要注视账户的盈亏状况即可。他们没有严格的财务管理制度，应该开支时，甚至连基本的会计报表都无须提供，投资款项也不需要申请和批复，这在西方人眼里都是不可思议的事情。但阿拉伯人长期如此，已经习以为常，而且在短期内也无法改变。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

阿拉伯商人的传统经营理念，还表现在对待银行的态度上。从银行贷款到负债经营，几乎是全世界都认可的商业经营手段和模式，但阿拉伯商人对此却不以为然。传统的阿拉伯商人对银行贷款不感兴趣，尽管贷款对于解决资金短缺和增强企业扩大再生产能力具有不可低估的作用。但是，在阿拉伯商人的眼里，财务自足才是一种商业美德，借钱则是“丢份”的事。吉达港的大商人哈辛·阿里雷扎是世界上最大的马自达汽车进口商。他从来没有向银行借过一分钱。卡努家族也极少贷款。他们在 1974 年以后的产业扩张完全是依靠自身的利润积累。尽管有许多西方雇员也向他们的阿拉伯雇主进言，如果尽可能用足贷款，他们的发展速度和规模将更大，可这些合理化建议从未被雇主采纳。

阿拉伯商人的这种人格化财务管理固然有效，可显然难以适应现代市场经济的发展要求。我们在承认其积极作用的同时，也不能否认这一系列根深蒂固的传统有自缚手足之嫌。

自上世纪 70 年代以来，新一代阿拉伯商人开始借鉴西方的财务管理，对阿拉伯公司进行改革，同时传统观念也开始演变，贷款开始成为一种经商的智谋而受到推崇。

如今，巨额“石油美元”像潮水般地涌入阿拉伯地区，使阿拉伯商人迅速成为世界商业竞技场上举足轻重的角色，也把他们全方位地推向世界一流的经营管理层。随着腰际钱包的日益膨胀，阿拉伯商人也开始经历着一场深刻的自我变革。传统的阿拉伯商业以家族经营为主导，带有明显的部落宗族制的遗痕，而今家族公司、家族股份公司与个体资本并驾齐驱，市场日益国际化，竞争日趋激烈，迫使阿拉伯商人引进和采用现代管理营销理论，开创全新的商业格局。然而，由于阿拉伯商界近几十年来的“暴富”是“石油美元”强刺激的结果，超前发展的商业规模与滞后的经营观念之间的巨大落差仍然存在，阿拉伯商人探求自我发展的道路还很漫长。

☛ 生意经

原始的经营风格，独特的财务管理，这些只有在道德高尚、信誉有保证的阿拉伯民族中才能有条不紊地运作。因此，财富的获得与道德、信誉等因素并非没有联系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

向男人推销女人用品

伊斯兰教兴起以前，“蒙昧时代”的阿拉伯人如同东方其他民族一样，有着根深蒂固的重男轻女观念，较为极端的甚至活埋女婴。《古兰经》对此曾严厉抨击：“当他们中的一个人听说自己的妻子生女儿的时候，他的脸黯然失色，而且满腹牢骚。他为这个噩耗而不与宗族会面，他多方考虑：究竟是忍辱保留她呢？还是把她活埋在土里呢？真的，他们的判断真恶劣。”“你们不要因为害怕贫穷而杀害自己的女儿，我（真主自称）供给他们和你们。杀害她们确是大罪。”

可见，阿拉伯人的重男轻女现象是极其严重的。在阿拉伯国家，绝大多数购买商品的消费行为均由男子决定，这是中东市场独特的消费特征。可以说，尽管女性也是一支巨大的消费力量，但是，阿拉伯市场是以男性为轴心的。不理解这一带有阿拉伯特色的性别差异，就会对阿拉伯市场的某些现象困惑不解，就会在贸易往来中产生文化障碍和误解。

在大多数人的脑海里，阿拉伯妇女总是与面纱联系在一起的。面纱遮住了阿拉伯妇女美丽的脸庞，也像一道屏障，遮蔽着她们与外界的沟通。

阿拉伯人信奉伊斯兰教，在该教教义里，男女之间的界限非常清楚，因而阿拉伯男女地位的悬殊也极为明显。一个男人，同时拥有几个女性做妻子，在阿拉伯地区是合理合法的。唯一需要满足的条件，是这个男子必须平等地对待这几位女性。在以一夫一妻制占绝对主导地位的现代文明社会，阿拉伯人男尊女卑的社会观念，是多么的不可思议，但这一传统事实由来已久，外力根本无法改变。如果你是一个想赚钱的生意人，就根本没必要考虑这一现象是否合理，而应该考虑怎样去有效利用，赚自己该赚的钱。

因为男尊女卑，男性在家庭经济中的支配地位是无法动摇的。女性不仅无权独立支配自己的经济生活，而且无论美丑贵贱，都无一例外地用一张面纱遮住自己，在街上行走也是步履匆匆，连与人交流谈话的行为也被视为不轨之举。

《古兰经》说：“告诉女信徒们要谦卑。眼睛向下看，面纱拉至胸前，尽可能不显露她们的首饰。也不要跺脚，否则被遮掩着的饰物会露出来。”在某种意义上，面纱实质是一种“文化屏障”。妇女与外界沟通必须依靠男子

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个中介，消费行为也不例外。

女性在生活中没有处分自己经济行为的权利，但她们既然要生存，就要消费，就会暗藏商机。在阿拉伯地区，男人支撑家业，也负责帮助女性代购日常用品。在他们眼里，这不仅仅是权利和荣耀，更是一种责任和义务。

即使在今天，阿拉伯还在提醒去那里访问的西方妇女不要穿暴露四肢的服装。在阿拉伯，男女混合的游泳池是被禁止的，电影院也是非法的，因为他们认为，男女在黑暗中坐在一起会变得兴奋。

在伊斯兰社会，男子承担着家庭的经济责任，占据着社会的主导地位。阿拉伯男子允许同时拥有 4 个妻子，这是阿拉伯社会长期沿袭的世俗约定。其他国家的贸易商要跻身中东市场，必须充分意识到这种文化差异对商业格局的影响。在今日的阿拉伯国家，男人多妻的现象仍然存在。

局外之人很难理解一夫多妻制度下的男性会对女性有多尊重。但事实恰好相反，在现代多元文化的浸染之下，阿拉伯的男尊女卑，并不影响男人对女性的关爱和尊重。特别是身份和地位越是高贵的阿拉伯男人，越是如此。

这一倾向反映在阿拉伯地区的商业经营领域，又衍生出许多对女性用品特别热衷的商人。了解这一现实，向阿拉伯商人推销女性用品时，就可以尽可能地落落大方一些，而且还可以善于利用阿拉伯商人的自尊。通常情况下，精明的阿拉伯商人倒不喜欢对女性用品的价格斤斤计较，只要你巧妙地找寻突破口，打动合作者的心，就不愁赚不到钱。

阿拉伯市场的商业主体是由男性构成的，因此，贸易往来必须注意这个“男性中介”因素，如何机智地向男人推销女人的消费品，这是立足阿拉伯市场的独特营销方式。

生意经

世上没有什么做不到的事情，就看你是否动脑思考过。昔日有把木梳卖给和尚的故事，今天又有向男人推销女人用品的实例。这足以说明，只要开动脑筋，诸事皆可成功。

驭人有术

现代商业已发展成一种社会化的流程，需要不同专业技能的人员共同协

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

调参与。因此，善于用人便成为一个成功商人最起码的素质。阿拉伯商人驭人有术，尤其是他们宽容而热情的态度，吸引了无数人才为他们忠心耿耿地服务。人各有所长。阿拉伯商人驭人有术而成“帝业”的比比皆是。

阿拉伯头号巨商卡索吉，他的为人，在某些方面令人无法恭维，但在用人上面，却实在令人信服。作为可以颐指气使的大商人，他竟然能够容忍各种个性迥异的人。他不将人绑死，而是让每个人都有一方自己的个性的自由空间，保持每个人的活力和创造性。

卡索吉创立了一个国际性联合大企业三联公司，该公司挑选了 140 名雇员，这些雇员都是“三联型”人才的最佳样板。负责三联公司物色人才的是卡索吉的助手麦克劳德，此人虽没有显赫的学历，但却具有一种为梦想和荣誉勇于献身的精神。他是第一个向卡索吉承认自己没有任何经商经验的人，他的诚实和理想主义深深吸引了卡索吉，卡索吉很快便将他提拔为助手。

卡索吉认为，典型的“三联型”人才必须具有机敏过人的商业头脑、异想天开的理想主义情结和礼貌周全的为人。卡索吉对雇员是无比宽容的，他从来都是用人之长，绝不会吹毛求疵或嫉贤妒能。

西尔比曾做过美国经济事务副国务卿帮办，他与卡索吉的第一次会面是在巴黎的一家大饭店。其时，卡索吉和他的顾问，以及西尔比三人共进午餐，边吃边聊。当话题谈到以色列这个在阿拉伯世界极其敏感的问题时，卡索吉的顾问说，帮助以色列对美国本身并没有多大的好处。西尔比却针锋相对：“我们帮助以色列恰恰和我们的利益相关，否则这一做法也不会得到美国人民的认可。”西尔比如此直率的态度让那位顾问大吃一惊，但卡索吉却很欣赏这种风格。他认为雇员绝不是乖顺的奴隶，他希望自己的雇员应该有独立的大脑，不必为了迎合上司而阳奉阴违，这样的雇员才能最大限度地挖掘自己的潜能和创造性。因此他果断地录用了西尔比。

有一位叫詹姆斯·弗兰纳里的人，是卡索吉的管家。弗兰纳里个性很强，据说他小时候，母亲领他去看游行，指着骑高头大马的王子对他说：“王子的鼻子长得跟普通人没什么两样。”意在培养他的自尊，摒弃他的奴性。家庭教育和个人的天性，使弗兰纳里生成一种傲视权贵，耿直不驯的秉性。卡索吉在个人生活方面极为放纵，弗兰纳里对此很反感，这种反感常常溢于言表。一次，卡索吉的助手要弗兰纳里把两名不合心意的应招女郎赶出门去，结果遭到弗兰纳里的断然拒绝。按常规，一个小小的管家，对于富可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

敌国、声威赫赫的卡索吉斗胆抗旨，结果将会是极糟糕的。但卡索吉却大度地宽容了他，因为卡索吉明白，弗兰纳里是个有才能的人，自己的宽容能够博得他更大的忠心。

宽容使卡索吉具有了不尽的人格魅力，常常化干戈为玉帛。

1979 年冬天，一个名叫帕特尔的人，冒充卡索吉的儿子行骗。为了能获得行骗证据，他向一家电话公司申请安装一部电话，并声称由卡索吉联合公司转账付款。于是，他得到了一张写有卡索吉儿子大名的电话安装申请单。接着，他给美国运通公司打电话，自称是卡索吉的儿子，需要办一张信用卡。运通公司正愁没机会巴结卡索吉，所以当即通知帕特尔到办事处领取信用卡。按照规定，办卡人必须出示身份证，帕特尔摆出一副通常不带身份证的阔少派头，随手将那张电话安装通知单抛给了办事员。办事员讨好心切，未加详察便忙不迭地将信用卡乖乖地送给了帕特尔。用这张“金卡”，帕特尔购买了豪华的服饰用品，将自己包装了一番，住进了伦敦一家豪华宾馆。

帕特尔又给法国一家著名房地产公司的经纪人打电话，要在法国购买一处高级别墅。那位经纪人一听帕特尔的身份，当即飞往伦敦，准备陪这位财神爷去法国购买别墅。当时，卡索吉正住在戛纳的小十字架宾馆，不知详情的帕特尔也去了这家宾馆，并亮出了他那张卡索吉的名片。服务员看出破绽，喊来了警察。这个本不高明的骗子原形毕露。卡索吉知道这件事后，只是一笑置之。

卡索吉公司的审计员有一次发现公司的一位雇员从卡索吉手中盗用了 10 万美元。卡索吉只要那位雇员归还了 5 万美元，并继续雇佣他，而且与之成为好朋友。那位被卡索吉宽恕了的雇员，对卡索吉感恩戴德，全心全意地为公司效力，起了很大的作用。同时，卡索吉的做法在公司引起了很好的反响，大家都对他敬佩拥戴，这自然也化作了工作的动力。

大凡人才，难免有个性或有缺点，只要能出色地完成工作就是最好的衡量标准。

也许正如一位企业家所言，一个成功商人或企业家的奥秘就在于他们会放手任用比他们自己能干的人。宽容精神是阿拉伯商人在驭人术上的智慧。

生意经

知人善任是每个领导者必须具备的管理技能，御人有术方能成就事业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与阿拉伯人的交往和禁忌

在阿拉伯国家，存在着与世界其他地方不同的文化与习俗。在那里人们都很重视对家庭和朋友所承担的义务。这同他们生存的环境是紧密相联的。在严重缺水的沙漠，一个人仅靠自己的力量是很难生存下来的。人们需要互相提供帮助、支持和救济。真诚的人际关系在社会生活中占统治地位，或至少起着支撑作用。

阿拉伯商人都是信奉伊斯兰教的教徒。伊斯兰教的圣地麦加和麦地那，每年有几十万来自世界各地的穆斯林来朝拜，非穆斯林不得进入。

外国人去阿拉伯无论是谁都必须像当地人一样受严厉的伊斯兰教法律的管束。酒精，色情物品，猪肉，麻醉剂等物品都是被严厉禁止携带入境的。阿拉伯的法律非常残酷：小偷会被砍手，死囚会被当众斩首。

阿拉伯地区的伊斯兰教色彩非常浓厚，西方的观念很难融合到他们的价值体系中去。在阿拉伯，男性为决策者。一般要集体统一讨论后，他才可以做出抉择。个人必须服从家庭、部落或是团体。只有正确地理解运用神圣的法律教规，才能找到所有问题的答案。

阿拉伯商人不认为准时是一种美德，他们缺乏守时观念，尽管双方事先已约好了会谈时间，但阿拉伯客户迟到一刻钟，甚至半小时的现象却司空见惯，有的甚至还会干脆不露面。对此你不必大惊小怪，当然，不排除有的阿拉伯客户是在故意这样做，让你在心理上处于不利地位，以期做成一笔对他们较为有利的交易。但无论怎样，你还是应尽量准时。

和阿拉伯商人交往或洽谈生意，按一般惯例，提出要求的一方（包括国外的商人）必须等待，你不要指望一天能赴两个以上的约会。

与阿拉伯商人见面之前，你需要在阿拉伯找一位担保人。作为中间人，他会安排你同相关的人见面。

有经验的人都知道，与阿拉伯商人合作，不外乎以下一些手段和方法：首先最好是与王室建立某种特殊关系，只要是有心，就不愁找不到机会和突破口，至于具体措施，最好是灵活机动一些。其次是获取参加王室招待会的机会，这是广泛结交权贵的天赐良机。编织的网越大，获得的机会也越多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最后值得注意的是，那种公开行贿拉拢的方式，在现今已越来越被高明者所弃用。如能说服有关人员加入自己公司的股份，作用无疑和投保一样重要，而且会卓有成效。

习惯上，阿拉伯官员一天工作时间不超过 6 个小时。要想约见他们，最好是在上午。由于夏天很热，一些阿拉伯商人天黑后才工作。他们可能会要求在晚上或午夜前的任何时间约会。

星期五是穆斯林的宗教节日，这一天不做生意。许多人星期四也不工作。工作日从星期六开始，到下星期三结束。政府工作时间是星期六到下星期三的上午 7 时 30 分到下午 2 时 30 分。

记住伊斯兰教历中一月只有 28 天，所以伊斯兰教的一年只有 356 天，在文件上，必须注明两种日期：一种是西历日期，另一种是伊斯兰日期。

在阿拉伯，有两个节日是人人都重视的：开斋节——开斋的节日。这是一个持续三天的宴会，以庆祝斋月的结束；古尔邦节——圣餐的宴会。在伊斯兰教历中 2 月的第十天开始，也持续 3 天。在这两个节日期间，不可以谈任何生意。

良好的信誉是企业获取社会信任的最好保证，阿拉伯商人惯以诚信打动顾客，若有心与阿拉伯商人合作，自己也要以诚信当头，不可让对方感觉有隐瞒欺骗的倾向，否则，一切都无从谈起。

谈判时，阿拉伯商人不信任谈判代表，总希望与制造商直接谈判。阿拉伯客户总是身兼进出口批发商、经销商、零售商，往往兼营多种进出口商品，且巧舌如簧善于讨价还价，与之谈生意需要耐心与细心，切忌轻诺，切忌轻易让步。

对阿拉伯商人的礼拜不可大惊小怪。伊斯兰教徒每天日出前后、中午、日落前后须礼拜，礼拜时辰一到，他们便会扔下生意不管，一心一意做他的礼拜，因此，与阿拉伯客户谈生意，应设法避开礼拜时间，实在无法避开，也不要露出不耐烦与嫌弃的情绪。

阿拉伯商人忌讳用左手递东西，认为这种举动有污辱人的含义。在与他们谈判时，切忌用左手与对方握手、用左手触摸对方或仅把左手放在谈判桌上。

阿拉伯商人在谈话时，人与人之间的距离比北美人所习惯的近很多。不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要退后或躲避。在谈话的过程中，往往还会有很多的身体接触。

在谈判时，应多准备一些广告宣传材料。与你谈判的人并不一定就是主谈人。谈判时得准备向许多人推销你的想法。

在谈判中，保全阿拉伯商人的面子。避免受辱对阿拉伯商人来说是至关重要的。因此，你可能不得不在一些问题上作出让步以维护他们的面子，尽管这样做没有什么道理可言。

阿拉伯语是一门夸张的语言。有人对你说“是”，通常意思是“可能”。你可从中得到鼓励，但不要以为谈判已结束。

商务会谈快结束时，主人通常会请你喝咖啡。这才是会谈快结束的信号。这时候他们还会点上一柱香。

阿拉伯男子之间常手拉手地走路。如果有阿拉伯商人握住你的手，应把这看做是友谊的表示。

需要特别强调的是，在阿拉伯人的传统习惯里，男女之别是如此的壁垒森严，女性的面纱是神圣的，在非至亲者面前，是不允许摘下来的。对此禁区，在与阿拉伯商人合作时，应避免触及。如果你恰好是女性，与阿拉伯商人合作时，交往礼仪就很重要，一定要符合其审美标准，否则，如果衣着过于暴露，都有可能造成意想不到的负面影响。

此外，科威特、埃及、阿拉伯联合酋长国、阿富汗、黎巴嫩等国的宗教是禁酒的，对他们来说喝酒是直通罪恶的途径。因此，如果送礼，对禁酒成习的教徒，绝对不能赠送酒类，因为这种行为无异是公然劝他破戒。

生意经

阿拉伯商人信奉伊斯兰教，在与阿拉伯人洽谈业务时，除了了解其生活习俗外，还要知晓其宗教习俗。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章

勤奋、自尊、不甘人后——韩国商人瞬间崛起的经济秘籍

与中国相比，韩国太小了，只有半个河北省大；人口数还不到四川省人口的一半。这样的小国几乎早已被人们遗忘在了寂寞的角落。可是，当韩国夺得“亚洲四小龙”之首的桂冠后，世人惊呆了，这里怎么会创造出风靡全球的经济神话呢？也许韩国现在还是一位刚刚步入这个世界的新娘，人们对她还比较陌生。但当她头上的红盖头被掀起时，人们便能够领略到她那秀逸的丰姿。

性情急躁、求胜心切的群体性格

从20世纪60年代开始，韩国的社会发展进入突飞猛进的时期。尤其是经济的快速发展，使其成为亚洲四小龙之一。长期的疲弱不振和苦涩记忆，使颇具爱国之心的大韩民族，对成功有更为迫切的渴求，在具体的行动中，甚至表现出求胜心切的一面。

其实，即使到了今天，韩国民族性格中急于求成的特征，非但没有丝毫削

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

减，还有越来越极端的趋向。韩国人的性急是名声在外的，世界各国，尤其是欧美国家都称韩国人为“Korean”，而且许多人对韩国人都有一个共识，这就是韩国人脾气相当急躁。如果有哪位仁人君子四平八稳，不紧不慢，哼哼哈哈，那么其他的韩国人对他就可能打一个问号：“此君真的是韩国人吗?”

韩国人热烈奔放而充满激情，但同时也比较容易冲动和性急。有人做过统计，说韩国人在一分钟内走的步子比欧洲人一分钟走的步子至少多 15 步。

1990 年 5 月 7 日，汉城（现首尔）某报社报道了一则消息：一列从汉城东大门车站开出的地铁列车因误车 10 分钟，被在站台上等得不耐烦的性急的 Korean 们一下砸碎了 15 块车窗玻璃。

据说韩国人乘电梯，连电梯自动门开闭的几秒钟，他们都等不及，因而不断地揿动电梯门的关闭钮。韩国人到食堂、饭店用餐，服务员上菜稍慢了一些，他们有时也会急得对服务员大发雷霆。韩国人开车上大街，发现前面的车开得稍慢了一点，就立刻大声鸣笛催促。在高速公路上疾驰的汽车驾驶者偶遇堵塞，片刻都不愿等待，见机加塞一溜烟跑了。韩国人这样性急，恐怕在世界上都是少有的。

不过，韩国人性急，是渴望成功的表现，在日常生活中如此，在生意场上也不例外。心中有了什么想法，就希望把它立即变成现实，与人合作，能行的一般都当机立断，行不通的也会一口拒绝。和日本商人的软泡蘑菇，有着截然的不同。

这种急性子使他们能够抓住机遇，提高效率，在经济迅速发展的过程中受益良多。事实上，韩国很多经济建设项目都是在破纪录的时间内完成的。例如从首尔到釜山的高速公路，仅用 29 个月的时间便告竣工，很多外国公司最初都认为这是不可能的事，而当时日本正在修筑的神户到名古屋的高速公路，长度和京釜高速公路相似，用工时间却比韩国人多了一年。又如首尔的地下铁路系统原来是空白一片，如果按照一般的建设进程，要赶上其他国家不知要等到何年何月。性急的韩国人一声令下，四条线路同时兴建，仅仅数年时间便大功告成，使首尔拥有了最现代化的地下铁路系统。再如韩国著名的蔚山和玉浦船厂建造期间，为了缩短工期，抓住造船业景气的时机，都一反造船业的常规，不是先建厂、再造船，而是边建厂边造船。性急的韩国人甚至在船厂还无踪影，手中只有一片用来建厂的荒凉海滩的时候，就已经想方设法把船卖了出去。对于一个企业来说，速度就是生命，时间与成本和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经营绩效是有着密切联系的。在生活节奏日益加快的现代社会，韩国人的急性子和求“快”求“新”的观念以及企业产品寿命越来越短的现实还是很合拍的。特别是在讲求时效的经营行业，韩国商人的急性子往往给他们带来极大收益。最明显的一个例证就是韩国商人在对时效性要求极高的半导体工业领域的成功。

当今电子工业的翘楚三星电子公司1974年刚刚进入半导体领域，1984年便稍后于日本和美国约四年开发了64MD集成电路，1992年3月又着手研制256MD集成电路，并于1994年8月在世界上第一个开发成功，使韩国的半导体技术上升到世界最高水平。但最初当三星电子下决心开发这一产品时，几乎是没有把握的。一位从一开始就参与研制组工作的年轻人对记者说：“当时，我是一个刚进公司的‘新生’，研制组的大部分成员都和我一样，对半导体开发没有多少经验，其他研制组或开发组进行研制或开发的仅是16MD或64MD，而我们所承担的却是远远比这高得多的256MD集成电路，对我们这些没有半导体开发经验的人来说究竟可能不可能造出来，我们是存有疑问的。”尽管如此，研究工作还必需继续，解决的办法是“现学现用”。为了掌握半导体技术的动向，研制组与日本的先进半导体企业日立、NEC、三菱等六个公司进行技术交流，并开始进行基础研究，不断提高256MD的开发可能，每个人都做好了试制成品失败后开分析会的准备，但是“却奇迹般地成功了”。

为了在尽可能短的时间内缩小和发达国家之间的差距，韩国商人往往在并不具备资金和技术条件的情况下就投入某一项目的建设，对他们来说，最宝贵的是时间，至于资金可以由贷款解决，技术则可以在建设的过程中学习，而且在实践中习得的技术往往还是最为实用的。

凡事追求效率，固然有善于把握时机的优势，但又难逃急功近利、欲速不达之嫌。韩国经济在前数十年的飞速发展近乎奇迹，但也埋下了一些隐患，如金宇中所创大宇集团，曾经风光无限，却在金融危机的沉重打击下破产，就是非常典型的一例。

☛ 生意经

性格决定成败，但决定韩国商人成功的并不是他们的性格，而是他们那种求胜心切的信念，一种无法阻挡的向往成功的信念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“身土不二”的民族自尊心

一个人身处逆境，最不能缺少的，就是支撑自己坚持前进的精神力量。一个弱势群体，一个多灾多难的民族，更需要有贯彻始终的道德精神维系彼此间的凝聚力，唯有如此，才能渡过危难，迎来光明和灿烂。韩国人的民族自尊心非常强烈，实属世界罕见。

在这里我们讲一个发生在 1996 年的真实的故事。

泽喜俊二是日本商社驻华代表，负责向中国市场销售外国汽车配件。他在中国了解到近几年中国市场通过多种渠道进口了不少韩国轿车，汽车配件常常供不应求，就打算开辟一条通向韩国的渠道，向中国市场提供韩国轿车的配件。他邀请他的一个中国朋友——某报社的一位记者一同前去韩国。

这天，他们结伴乘机到达韩国。

走出候机大厅，机场前的广场上小轿车一辆紧接一辆，出租车往来穿梭迎送着来自世界各地的客人。

在韩国，懂日语的人还是很多的，尤其是上了年纪的人。泽喜俊二以为用日语沟通不会有多大问题。但他拦了几辆出租车，他的日语一出口，司机连话都不答，开车就走。

天气寒冷，又到了傍晚时分，中国记者不免有些焦躁。他想，“拒载”在许多国家都是不允许的，韩国这些年来经济发展很快，社会服务也努力与世界接轨，这里应该不会允许“拒载”。又来了一辆出租车，中国记者迎上去用英语告诉司机：“我们从中国来，请把我们送到饭店。”这下十分顺利，司机热情地为他们打开车门，还帮助把行李装进汽车的后箱，很快就把他们送到了饭店。

第二天，泽喜俊二把这件事说给韩国朋友崔成浩听，崔成浩说：

“你看看你们，背的是日本 SONY 采访机，提的是日本公司的提包，穿的是带日本标记的皮夹克……满身的日本味，又说日本话，怎能不遭拒载？连我们的中国朋友也跟着你受连累。”

接着崔成浩详细解释了事因：日本人曾经统治朝鲜多年，他们在这里当警察，在这里垦荒，在这里担任基层的行政官员，横行霸道，做了许多坏事。特别是二战期间，日本侵略者把朝鲜当成了日本的后院，在这里横征暴

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

敛。最使人不能容忍的是日本在朝鲜大量强征“慰安妇”，送到战场上去给日本兵糟蹋。这些事极大地伤害了朝鲜人民的民族感情，很长时间都难以消除对日本人的憎恨。所以韩国人有一个自觉的抵制行动，每年 3 月和 8 月几乎就成了约定俗成的抵制月。因为 3 月是日本侵略朝鲜的月份，8 月是日本投降的月份。如果日本人这两个月到韩国，就会没有车坐、没有地方住。出租车司机一见日本人，掉头就跑；宾馆也拒绝日本人，不承认他们是客人。没人号召，没人命令，无论国营私营，全国一致行动。

韩国人把“民族自尊第一”视为国家复兴的基础。尤其在经济建设和发展方面，他们表现出来的民族自尊精神是很强烈的。

早在朴正熙执政期间，韩国政府就大力提倡“经济爱国主义”，号召国民把个人经济生活同社会生活和国民经济联系在一起，同整个大韩民族的振兴联系在一起，从而实现民族自尊、民族强盛。时至今日，韩国人的“经济爱国”精神有增无减。从“身土不二”的民族精神看，人们不难发现韩国人处处存在的爱国情怀。

在首尔郊区，人们常看到“身土不二”的大字标语，这是韩国农民呼吁国人消费本国食品的宣传口号。

现在，韩国的许多商品包装上都写有“身土不二”的字样。所谓身，是指身体；土，是指土地或国土。这几个字的含义是，你身为韩国人，不能跟生你养你的土地心存二心。它告诫韩国人，在生活中无论是农产品还是工业品，你都要使用本土即本国的产品。

“身土不二”的口号，落实得相当出色。

外国人到韩国几乎没有人不感到诧异：有 1100 万人口的偌大的首尔，街市上跑的各种车辆（除了外国人的用车外）全是韩国自产车。

韩国，差不多每个家庭都有一辆小汽车，条件好的甚至有两辆以上。首都首尔的汽车将近 600 万辆，一律国产化，这是只有韩国才能创造的奇迹。

韩国人不仅坐汽车全部国产化，在其他生活消费上也都履行“身土不二”的原则。比如，韩国的男人大多喜欢喝酒吸烟，但韩国烟民从百姓到“大款”无一不抽本国烟，“万宝路”、“555”在这里几乎没有市场。洋酒在这里同样很难打开销路，韩国人都爱喝本国产的酒。就连外国的餐饮业在韩国立住脚的也不多。中国菜其实很受韩国人的宠爱，但韩国人仍以吃本乡本土的饭菜为快事。至于服装、鞋帽及其他日用品，韩国人绝对选择本国产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品。

当年卢泰愚总统写给公务员的“国政指标”：“一、民族自尊，二、民主和合，三、均衡发展，四、统一繁荣”，现在仍旧悬挂在每间政府办公室里。

不仅这一代韩国人要做到民族自尊，而且韩国政府还要求他们的子孙也要做到民族自尊。所以《韩国教育宪章》里规定：第一条，弘益人间；第二条，民族自尊。

民族自尊是孕育“身土不二”爱国情怀的基础；民族自尊是韩国振兴企业、发展经济的重要动力。

生意经

国际贸易的交往关系到民族的自尊，当一个民族全民都有着强烈的民族自尊心的时候，这个民族怎能不强大？民族自尊是国际企业的立足根本。

先苦后乐、锲而不舍的执著精神

韩国地处东亚，受中国传统文化的影响颇大。这一点，和邻近的日本很相似。但在另一方面，韩国人的历史，可值炫耀的东西要少得多，甚至有很长一段时间，在屈辱和忧伤的阴影笼罩之下，韩国人不得不与命运顽强地抗争，为自由、为尊严而拼尽所有。

命运多舛，但精神永不磨灭，这就是韩国人的特质。就像是一粒种子，散落于恶劣的环境之中，但却没有丧失希望，而且凭借顽强的毅力生根发芽，冲破重重的阻力，最终长成了参天大树。

韩国人让世界侧目，是最近几十年才有的事情。第二次世界大战就像原始森林里的一场大火，日本军国主义分子强加给韩国的灾难，简直到了触目惊心、形同梦魇一般的地步。任何一个弱小的国家和民族，要摆脱命运的不幸，最不能缺少的，就是坚忍不拔的意志、不屈不挠的精神。长期遭受他人凌辱的大韩民族，在品尝历史苦涩的同时，也锻炼出了实现成功必不可少的民族韧劲。现代商业经济的良好环境，就像大火过后的春风。在春风吹拂之下，韩国经济几乎在一穷二白的基础上一跃而起，它能有今日之惊人成就，与他们不懈的追求是分不开的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

锲而不舍，是韩国商人时刻牢记的座右铭。为了最终的成功，他们总是给自己树立很高的目标，并不遗余力、不顾一切地去完成。

富家子弟可以坐享祖上余荫，出身寒门者可以悲叹命运的不公，但绝不能沉湎其中，丧失拼搏和进取的欲望。韩国薄弱的经济基础，使许多创业成功者都有出身穷困、毅力超人的共同特质。其中，现代企业集团的创始人郑周永，无疑是最杰出的代表。

出身于江原道通川郡的郑周永，世代务农，家境穷困，兄弟姊妹众多，童年生活极度艰辛。稍长，改变不幸命运的愿望强烈地激荡着一颗年轻的心，他甚至知道，把自己束缚于穷乡僻壤，将是更深重的灾难，于是便在 16 岁的时候，第一次离家出走。

郑周永离家出走之后，一路上并不顺利。在高原市待了几个月，就被闻讯而来的父亲追了回去。第一次出逃流产，郑周永并不甘心，在家苦熬一段时日，又在次年春踏上了南下汉城的出逃之路。由于家庭穷困，没有盘缠，刚到金化又被追了回去。再一次出逃失败，郑周永对贫穷和不幸的认识更加深一层，改变命运的愿望越来越强烈。

在家里，郑周永巧妙地收敛起自己的野心，尽可能地让深爱自己的父亲放心，暗地里却不断总结前两次失败的教训，为再一次的成功出逃创造条件。

故事的结局，世人都非常清楚，郑周永在 19 岁的时候，终于出现在汉城街头。先由泥水工做起，然后是米店伙计，再到与人合伙办米店。第二次世界大战开始，郑周永艰辛的创业之路受挫，但他已经积累了经验，为日后的商海征战奠定了基础。

二次世界大战结束后，郑周永成立了现代商运和现代建设公司。从 1953 年开始，现代建设公司承建釜山商灵桥修复工程。两年之后，特大的洪灾和通货膨胀，使该工程的总预算超出了原计划的四倍。如若就此罢手，并不是不可以，还能减少许多损失。然而，郑周永把商业信誉看得比实际的利益更为重要，执著地坚持完成这一工程。后来，他把自己原先的经营所得全都赔了进去，又不惜变卖所有家产，使修复工程得以保质保量地完成。

经过诸多的坎坎坷坷，郑周永成功了，凭借自己的双手搭建了他事业成功的桥梁。在许许多多韩国商人身上都有这种锲而不舍的执着精神。为了达成一笔生意，他们往往不惜乘万里船，跑万里路，甚至不惜一切代价去获取

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功。

例如，1991 年，韩国商人们成功争办大田市世界科技博览会，也是靠这样的一种精神。世界科技博览会在亚洲仅由工业发达国家日本主办过，而发展中国家由于财力和技术力量等条件的制约，尚未主办过综合性的展览会。韩国再度跃跃欲试，决心成为亚洲发展中国家中第一个主办这种性质的国际博览会的东道主。经历艰苦的努力，它又成功了。1993 年 8 月至 11 月的大田世界科技博览会终于显示了韩国科技发展的新面貌。

直面现实，是韩国商人的生活态度，无论环境怎样恶劣，都保持进取的欲望和成功的信念，是韩国商人最值得钦佩的精神特质。认识和理解韩国商人的这一精神特质，在与他们交往合作时，就能认识和理解他们一些乍看不可理喻的行为方式和准则，同时也能从中获取益处。

中国虽是儒家文化的发祥地，但和韩国人比较起来，中国有浓厚的大国文化背景做根基，在处事态度上，很少有过激的偏执，多趋于保守和中庸。如果与韩国商人竞争，一定要警惕他们锲而不舍的执著精神，思想上绝不能有丝毫的麻痹大意，否则就会给对手以可乘之机。

生意经

人能吃苦是好事，但人不是为吃苦而生。坚持不懈的努力，会让你早日走出逆境。

“忠孝”思想浸染下的家族企业模式

儒家学说的创始人孔丘曾说：“百善孝为先。”韩国人同样把孝行当成是最应固守的道德标准。

传统的礼仪和忠孝思想仍完好地保存在韩国人的生活和思想中。无论是妇女的善良温顺，或是男子的勇猛刚烈，还是对民族、国家、家庭的热爱，几乎都和忠、孝、敬的思想有直接的关联。忠、孝、敬思想几乎已经融入所有韩国人的身心和个性之中。

关于韩国人的孝心，金益洙在一本题为《韩国的孝思想》的小册子中说：“儒家思想影响有多深，孝思想就有多深，孝是韩民族的传统，也是民

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

族的固有思想。韩国不仅以孝为最高德目和伦理基础，且始终以孝为教育的指导方针。”

韩国的这种风俗是任何文化圈的国家都少有的固有习惯，它是爱亲敬长的韩国人思想与行为的基础。

在韩国，人们把忠孝、礼仪、敬爱等家训，全部载入他们的族谱，每一个家族都有“抬高自身价值的族谱”。当韩国人在遭遇水灾、火灾或战争时，最先收拾带走以避害的，不是别的，而是族谱。对韩国人来说，族谱是他们不向王权或宗教权威屈服的一种自豪感的根源。

祭祖，在工业化的韩国，是尽孝的一种重要方式。

在韩国，年轻人绝对不能在长辈面前喝酒和抽烟，否则就被视为不孝。如果长辈对年轻人劝酒，做小辈的只能背过身去喝，表示谢罪和诚惶诚恐。

朝鲜鸿儒李栗谷在四百多年前就教导他的同胞说：“孝者，一切德行和人格之本也，乃人之善行德目之首也”“士以孝为行为之本”。大多数韩国人现在仍然信奉“孝子门下有忠臣”的儒家信条。

事实上，韩国人不仅把孝看做一种家庭关系，而且也把孝看成是热爱国家和为国尽忠的基础。“孝”与“忠”是儒家思想中联系最为密切的，对朋友忠诚，对国家和民族忠诚，同样是韩国人极为推崇的道德标准。

由忠孝而节义，这是东方人顺理成章的逻辑。韩国人不仅尽忠尽孝，而且很讲朋友义气。一旦他们把你视为真正的好朋友，就决不会把你当外人看待，真可谓同你推心置腹，无话不谈，甚至为朋友“两肋插刀”。从这点出发，他们憎恶背信弃义。也许这个弱小民族在近代以来受到列强的欺凌太深重了；也许他们近百年来遭到帝国主义过多的背信弃义，因此，韩国人只要发现朋友对自己的背叛，那么他是决不会宽容的。

在儒家忠孝思想的浸染下，韩国商人的家庭观念非常强烈。家庭型企业模式极其普遍，企业管理非常严谨，决策者的政令推行也较为容易。这也是他们近年来经济发展迅速、成绩斐然的重要原因。

在韩国，其实并不存在名称为“某某集团”的法人组织，大的企业集团往往是某个家族通过控股和掌握经营管理权而实际掌握一系列企业所形成的。

一些大企业的历史通常很短，许多集团的创业者至今仍然健在，作为企业中的最高经营者，他们掌握着集团的大权，保持着集团经营领导权的一元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

化。创业者已经去世的集团，则“子承父业”或“兄终弟及”，如三星集团的创始人李秉哲去世后，由其三子李健熙出任会长；乐喜金星的创业会长具仁会去世后，由其长子具景滋继承父业；鲜京集团的崔钟建去世后，接替他的是其弟崔钟贤等等。当今韩国的50大财团中，由创业者或其子担任最高经营者的约有一半，创业会长未将职位交给亲属的只有一家。

这种家庭和家族观念虽然随着社会政治、经济条件的变化而变化，以至于如今相对安定的社会和较好的经济条件使人们已不像过去那样依赖家庭和家族了，但是这种价值观仍然规范着人们的思想和行为准则。因此，“家庭仍然是基本的社会组织和体现指导韩国管理人员和企业家行为价值观的典型”。

这种家族经营的方式，对一个企业的经营管理可以说是一把双刃剑，运用合理，则其固有的凝聚力将为企业带来强大的生命力和攻击力；使用不当，则会成为企业衰落甚至倒闭的根源。

不过近年来，虽然从所有形制式上看，“家族主义”在韩国企业界还占有突出的地位，但在经营方式上，更具现代气息及合理性的“能力第一主义”已经逐渐成为企业家们的选择。

生意经

“自古忠孝不两全”，韩国人上能尽忠于国家，下能尽孝于父母长辈，这种精神就值得人们赞叹。其实这种忠孝精神背后体现的是工作上的尽职尽责，为国为民为自己，努力工作，方能实现梦想。

怎样把鸡蛋放到篮子里

美国商人说：“把你所有的鸡蛋放在一个篮子里然后看好它。”韩国商人说：“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里，这样即使打翻了一个篮子，你还有很多鸡蛋。”

和大多数致力于在单一产业领域进行纵深开拓的欧美国家的企业经营者不同，很多韩国商人更喜欢发展企业的横向联合。他们中的大部分人都认为，不要把手头掌握的所有经营资源都集中在一个项目上，在实力许可的范

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

围内应该尽量扩大自己的经营领域。也就是实行多元化经营，即所谓“章鱼腿式的扩张”。

1969 年，韩国世昌织物工业社的经理崔丙基年事已高，身体状况又不佳，遂决定将自己经营了多年的企业出售。该企业被大宇集团总裁金宇中买下，成为大宇实业接收的第一家企业。以此为起点，金宇中在 10 多年的时间里，接连买下了数十家因亏损而出售的企业。他还为此组织了一个“亏损企业接收团”，专门负责接收事宜。每次买下一个亏损企业，就由接收团具体分析企业的亏损原因和发展改造的前景，并在设施、人才、资金、经营管理等方面想方设法进行补救。经过合理化经营，这些企业很快转亏为盈，进入良性循环轨道。金宇中接收企业不分规模大小，也不分行业类别，吃掉了很多特殊性产业的中小企业，使大宇从一个以外贸业务为主的实业社，迅速扩张为横跨纺织业、皮革业、建筑业、重化工业、电子业、服装业、饮食业、造船业、汽车业等工业领域，同时还涉足证券业和旅游业的大型企业集团。金宇中本人也因此在企业界获得了“接收大王”、“经营天才”的雅号。

大宇集团因其规模及实力扩张异常迅速而在韩国企业界成为一个特殊的例子，但事实上，这种被称为“百货店式的经营”或“章鱼腿式的扩张”的现象，在韩国企业界是一个极为普遍的现象。

韩国许多大财阀都拥有跨不同产业领域的系列企业群。现代集团以建筑和机械起家，但如今的事业已扩展到汽车、钢铁、水泥、电子、贸易等部门；最初只生产化妆品的乐喜金星现在拥有 30 多家企业，涉足的领域包括化学、电子、电机、石油、贸易和保险等等。人们戏称，大到万吨巨轮，小至冷冻水饺，都属于这些企业集团的生产范围。如今在韩国著名的大企业中，经营领域只限于一种产业的只有汽车业中的起亚公司和由政府建立之后又转向民营化的浦项综合钢铁公司、大韩石油公司和韩国电力公司等为数不多的几家。

和欧美国家的财团发展不同的是，韩国的企业集团是挟政府政策倾斜、优惠扶植大企业之利在极短的时间内迅速膨胀起来的。尤其是政府给予的金融扶植，使企业得以有足够的资本进行大规模扩张。除了自行投资创办新的企业以外，兼并是他们更为偏爱的一种方式。这是因为接收别人经营过的企业相对于直接投资新建企业来说，无疑是一条捷径，它没有建设期，不需要重新组织技术力量和操作工人，既可以缩短时间，又可以减少精力消耗；既

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可以消灭竞争对手，取得某一行业中的垄断地位，又可以把触角伸向新的领域，更适合财阀们的胃口。

韩国商人不愿意“把所有的鸡蛋放在一个篮子里”的观念之形成，大概与韩国人历史上多舛的命运有关。长期以来被内忧外患所困扰的韩国人似乎已自然地形成了一种随时准备应付各种危机的心理。危机是无法避免的，而应付危机的最佳方案就是尽量缩小它的打击面，这也就等于降低了它的打击强度，减少了受到危机袭击的可能性。

韩国商人感到，在高速运转的现代社会中，国际形势难以预测，经济风云变幻无常，某一个偶发事件便可能引起经济局势的动荡不安，一次风波就可能会使某一个或几个产业遭到打击，如上世纪 70 年代的两次石油危机便使世界造船业和远洋运输业都一蹶不振就是一例。如果将经营范围局限于单一领域，在这样的动荡之中企业就可能遭到灭顶之灾。如果拥有遍布各产业的系列企业，就可以增强“抵抗力”，在经济风波袭来之时减少损失。事实也证明，韩国的企业集团都是遵循了这条原则而发展起来的。

韩国商人虽然在产业领域多元化的问题上对“鸡蛋——篮子”定律奉行不辍，但长期以来在经济国际化的过程中却又不得不把他们的“鸡蛋”都存放在美国和日本这两个“超级篮子”里。由于特殊的历史原因，韩国的外向型经济从一开始就形成了对美、日的过度依赖，美国和日本不但是韩国几乎所有资金和技术的来源，还是韩国最主要的贸易伙伴。一旦同这两个国家发生任何摩擦的话，韩国经济受到的打击将是巨大的。因此随着韩国经济实力的不断增长，韩国商人一直在试图重新分配他们的“鸡蛋”，逐渐将多元化的战略推行到企业经营的各个方面。

生意经

经商策略各有不同，韩国人“章鱼腿式扩张”的多元化经营模式，给生意人指出了一条明路。

另一种顾客

“顾客就是上帝”，这句话在今天的商品社会中已经成为大多数经商者的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

箴言。其实，只要参与过经营活动的人都会本能地意识到这一点，即使在还无所谓“商品”和“顾客”的时代也是如此。当在商品世界摸爬滚打了多年之后，变得更精明了的商人又将自己的感受和经历加以浓缩提炼，于是就有了这么一句名言。喊着这句口号的商人们也许表里如一，也许口蜜腹剑，但无论如何，他们倒的的确确是有了这么一种“意识”了。

但是在韩国商人的眼中，除了普遍意义上的“顾客”之外，还存在着另外一种顾客，也必须予以重视。在他们看来，如果不能给这些顾客提供良好的服务，如果不能使这些顾客感到满意，同样也是一种失误，而这种失误的结果将比失去一般意义上的顾客严重得多。商品暂时没有买主，可以亡羊补牢，为时未晚，或者干脆另辟蹊径，重起炉灶。但是这种失误的结果却是根本无法生产出高质量的商品，再精明的商人到此时恐怕也只能发出“巧妇难为无米之炊”的感叹了。韩国商人眼中的这种特殊“顾客”，实际上存在于企业的内部。

韩国企业家认为，一个企业中各个部门承担的任务虽然不同，但这些活动结合起来才能达到满足外部顾客的目标。否则再好的计划和设计，如果不在商品生产过程的各个阶段中使一切零部件发挥出本身的功能，就无法制造出优质的产品。要想使自己的产品被外部顾客选中，就要善于调度每一道工序，从商品规划到商品销售和服务的一切部门，都要把从事下一道工序的部门看作是顾客。因此，所有员工的第一位顾客，就是在其工作成果的基础上，继续下一道工序的人或部门。所有的员工都应首先为这样的顾客考虑周到。

在乐喜金星集团下属的一家公司中曾发生过这样一件事：在一次设计室召开的会议上，有人提出意见说，在洗衣机生产线上，装配部门的女技工承担的接线作业需要改进。

之前，公司女技工在装配阶段进行接线作业时，要将数根电线的塑料皮用手一根根剥掉，然后再一根根捻起来。虽说捻线是一种简单的活，又相当安全，似乎很适合女性职工，但事实是在一台洗衣机上，用来控制洗涤、漂洗、排水、预定等多种功能的线路有几十条，如果一天要装配几十台这样的洗衣机，即使是男人的手也受不了，何况是女人的纤纤玉手呢？难怪在检查成品时出现了很多残次品。

有人提出意见后，设计室便想方设法改善设计，最后把连接电源的线路

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和连接按钮的线路端口化，这样在装配时只需将上下端口互插就可以了。从此装配部门女技工的干劲倍增，次品率也大幅度下降了。这种“想方设法使自己的工作有助于下一个工序”的做法产生的结果是，不仅企业内各部门合作更为密切，生产效率和产品质量由此而大大提高，最终也使企业赢得了更多的外部顾客。

注重“内部顾客”的另一个意义是要求企业的各级管理者都把满足员工的需求放在重要的地位。“人即事业”是很多韩国企业家信奉的原则，但他们所指的“人”不单单是指企业的经营管理者和科技人才，还包括企业中所有的普通职工，从某种程度上说，普通职工还受到更多的关注。他们认为，一般人所谓的人才固然重要，可是作为一个优秀的企业家，眼中却不能只有“才”而没有“人”。普通职工是第一线的生产人员，还维持着一个企业正常的生产生活秩序，在金字塔形的企业管理组织中位于最底层，然而也正是因为如此，普通职工也起着如摩天高楼下基座般的作用，没有他们，整个企业也就不可能存在。总之，应该把人，而不是金钱，视为企业最宝贵的资本，因此必须作好各方面安排，使他们在企业中的地位受到重视，福利得到保障，使他们感到他们首先是在为自己工作。

韩国企业家为使员工安心工作，用心良苦，到了连员工的太太也不遗忘的程度。三星集团为此特设了一个文化教育中心，内设信息漫游室（具有光电视听设备的阅览室）、各种培训班、电脑房、健身房，不仅员工下班后可在此自由活动，他们的太太白天也可以光顾。韩国的女性结婚有了孩子后一般不再上班工作，这种“太太学校”使她们有了走出家庭、吸收新知识的机会，也有利于对丈夫事业的理解和支持。

对在海外工作的员工，韩国企业家们除了关心他们的福利问题外，还给员工的家属以特别的待遇。有的企业每年都要召开慰问大会，慰问赴国外劳动的工人的家属。会上邀请韩国一流的演员参加演出，每个家属还会得到一份有纪念意义的礼物，家在外地不能参加大会的家属则由企业通过邮局将礼物寄去。有的企业则规定，凡在国外工作的员工均可带家属同行，并经常通过书信与员工家属进行对话，详细介绍企业的情况，以免除其后顾之忧。

在“编织好员工的生活花篮”以外，韩国企业家更为注重的是设置一整套晋升和奖励制度，对员工的勤奋工作表示鼓励。各大企业每隔一定时间还要对在职职工进行再教育，让一线工人接受技术培训，对管理干部则按不同

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

级别实施相应的教育，充分满足员工们自我发展的需要。

生意经

在激烈的竞争中，总有人或企业能够独辟蹊径，找到不同的经商之道。照顾好“另一种顾客”——企业内部的员工，成了一种有效的管理方法。

讨价还价的高手

长期的国力不振，使韩国经济中的商业交易比例偏低，但在第二次世界大战之后，特别是最近数十年，勤劳聪明的韩国人使韩国经济发展迅速，世界范围内的商业交易往来日渐增多。世界各国商人在与韩国商人频频合作交易之后，得出的第一个结论，是对韩国人的谈判策略和技巧深感佩服。

韩国商人享有“谈判强手”的美誉，在世界上独树一帜，是因为其经过长期探索实践，形成了一整套相对稳定的商业谈判模式。

韩国商人十分重视贸易谈判。谈判之前，他们通常都要多渠道地搜集尽可能多的商业信息，通过海外咨询机构了解对方底细，以及有关商品的行情等，做好准备后才会与对方坐到谈判桌前。这既促进了本国商业咨询业的发展，也为企业在谈判中赢得了主动。

一般来说，韩国商人很注意选择谈判场所，他们喜欢在较有名气的酒店会面，即使是两家名气相同的大酒店，他们也会认真地斟酌选择，然后确定。如果是韩方选择地点，他们会按时到达；相反，如果是对方选择地点，他们绝不会提前半分钟到达，而总是准时或略迟一点。职位最高的人一定走在前面，该人也是谈判中的拍板者。这并非他们没有守时的习惯，而是保持矜持，给对方略微施压。

在谈判中，韩国商人非常重视谈判初始的融洽气氛，热情地向对方打招呼，缩短彼此的距离是必不可少的。他们认为，“没有好的开头，就不会有好的结尾”。其通常做法是：同对方一见面先热情地打招呼，向对方介绍自己的姓名及职位；落座后，再谈几句与谈判内容无关的话题，如天气、旅游、喜好、体育、新闻等，以此消除紧张气氛，并利用这一短暂时间，察言观色，选择谈判策略。之后，才开始正式谈判。进入实质性阶段，韩国商人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

远比日本人爽快，不像日本商人那样保守，他们会较快地讲出自己的想法和意见，并想方设法说服对方接受。

韩国商人特别善于讨价还价。在韩国无论是农贸市场还是商店，都看不出有标价的商品。商品价格主要靠双方讨价还价决定。1988 年，韩国为迎接奥运会，原打算像发达国家那样，要求商店和市场明码标价出售商品，但结果因意见不一而未能实行。一些常与韩国商人打交道的人说，即便在准备签约的最后时刻，韩国人仍会提出“价格再降一点”的要求，如对方不允，本来成功在望的交易也可能告吹。

韩国商人也有让步的时候，但目的是为了在不利形势下以退为进战胜对手。与韩国人打过交道的外国商人对韩国商人这种善于把握谈判时机，“以劣势取胜的谈判技巧”颇有体会。

双方在完成谈判、签订合同时，韩国商人喜欢使用合作对象的国语、英语和韩国语三种文字拟定合同，三种文本具有同等效力。

当然，上述这些，尚不足以让他们赢得谈判强手的美誉。让所有对手都感头疼的，是他们在谈判过程中严谨认真、开阖有度的讨价还价技巧。

韩国商人喜欢谈判内容条理化。所以，谈判开始后，他们往往先与对方商谈谈判的主要议题。谈判的主要议题虽然每次各有不同，但一般须包括各自阐明意图、叫价、讨价还价、协商、签订合同等五个方面的内容。

韩国商人常用的谈判方法有两种：一种是横向协议法，即在进入实质性谈判时，先把需要讨论的条款统统罗列出来，然后逐条逐款磋商。从头到尾商讨一遍后，再从第一条款开始检查有无分歧或需要补充的内容，直至最后一款。在此基础上，就分歧或补充内容进行磋商，寻找共同点。另一种是纵向协商法，即对共同提出的条款逐项协商，把前一条款出现的问题或争议彻底解决之后，再转入下一条款。此外，有的韩国商人在谈判中还会将“横向协议法”和“纵向协商法”结合使用，即在磋商前后两部分条款时分别采用纵、横两种协商方法。这主要视条款内容而定，以选择有利于己的谈判方法为前提。

韩国商人为把握谈判主动权，十分重视运用谈判技巧与策略，在谈判桌上，韩国商人讨价还价的技巧很丰富、很全面，所用最多最有效的，通常是声东击西和先苦后乐两招。

声东击西。即在谈判中利用对自己不太重要的问题吸引和分散对方注意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力。韩国商人在与对方讨价还价争持不下时往往采用这种方法。假如在谈判中韩国商人最关注运输问题，而对方把注意力放在价格上，韩国商人就会提出付款问题，把对方注意力引到这一问题上来，以图迷惑对方，并相应给对方一点好处，以诱迫对方在关键条款上作出让步。同时，也可为协商最重要的条款争取准备时间，并缓解争执，以变换手法采取新的对策等等。

先“苦”后乐。即在谈判中以率先忍让的假象换取对方最终让步。如韩国商人原本打算要求对方降低价格，但已探明不增加购货量对方很难接受，而自己又不愿增加购货量，这时，他们会先在产品质量、运输条件、交货期限、付款条件等问题上向对方提出严格要求，然后在磋商上述条款时，极力让对方感到他们是在冒着受损的风险作出让步，这时再提出降价问题，对方大多会给予考虑的。

此外，韩国商人还针对不同的谈判对象，经常使用“疲劳战术”、“限期战术”等。

在谈判桌上讨价还价，韩国人不愧是“谈判强手”。

生意经

讨价还价不仅存在于市井之间，在国际谈判桌上，韩国商人擅长的讨价还价也成了优势。

与韩国人的交往和禁忌

与韩国商人交往合作，应充分尊重他们的忠孝道德，严禁提及可能亵渎其祖先的语言。最好的办法，是先了解一些有关对方家族历史的信息，见面时刻意提及一些对方最感骄傲的事情。这样，双方的关系就能够很快亲密起来。见面主动提及对方的长辈，向其问好，也是可行的策略，若准备有小礼物相赠，效果会更佳。

在韩国，如有人邀请你到家吃饭或赴宴，带点小礼品会更受欢迎，最好挑选包装好的食品。韩国人用双手接礼物，但不会当着客人的面打开。不宜送外国香烟给韩国友人。酒是送韩国男人最好的礼品，但不能送酒给妇女，除非你说清楚这酒是送给她丈夫的。在赠送韩国人礼品时应注意，韩国男性

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多喜欢名牌纺织品、领带、打火机、电动剃须刀等。女性喜欢化妆品、提包、手套、围巾类物品和厨房里用的调料。孩子则喜欢食品。如果送钱，应放在信封内。

韩国人很讲礼节，韩国人见面时的传统礼节是鞠躬，晚辈、下级走路时遇到长辈或上级，应鞠躬、问候，站在一旁，让其先行，以示敬意。男人之间见面打招呼互相鞠躬并握手，并只限于点一次头。鞠躬礼节在生意人中一般不使用。和韩国官员打交道一般可以握手或是轻轻点一下头。女人一般不与人握手。握手后一定要先寒暄几句才落座。当被问及喜欢喝哪种饮料时，他们一般总是选择对方喜欢的饮料，以示对主人的了解和尊重。韩国人认为，用餐时不可边吃边谈。若对方不遵守这一进餐的礼节，极可能引起他们的反感。

韩国人崇尚儒教，尊重长者，长者进屋时大家都要起立，问他们高寿。和长者谈话时要摘去墨镜。早晨起床和饭后都要向父母问安；父母外出回来，子女都要起身迎接。吃饭时应先为老人或长辈盛饭上菜，老人动筷后，其他人才能吃。乘车时，要让位给老年人。

席间敬酒时，要用右手拿酒瓶，左手托瓶底，然后鞠躬致辞，最后再倒酒，且要一连三杯。敬酒人应把自己的酒杯举得低一些，用自己杯子的杯沿去碰对方的杯身。敬完酒后再鞠个躬才能离开。做客时，主人不会让你参观房子的全貌，不要自己到处逛。你要离去时，主人送你到门口，甚至送到门外，然后说再见。

在社会集体和宴会中，男女分开进行社交活动，甚至在家里或在餐馆里都是如此。

在一本由韩国海外公报馆出版的宣传小册子《韩国简介》中描写韩国人的性格是："普遍富有幽默感，……虽然有些人性情显得急躁，容易怒形于色，但是他们一般都是友善好客的。"这种说法比较实事求是。

韩国人的性急是有名在外的。在韩国，由于股市下跌，股民们在证券公司不顾礼仪地大打出手者有之；在球场上为争输赢而打得头破血流者有之；一句话不称心、不投机，年轻人对老人拳脚相加者也有之。这种现象在商界也时有发生，对此必须加以注意。

很多外国商人在与韩国人谈判合作项目时都会感到，韩国人总是巴不得今天谈判，明天就能签约，后天就可以开张。这种风格有时能令双方皆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大欢喜，有时则会出现因缺乏深思熟虑和严密论证而导致工作反复甚至前功尽弃的局面。韩国商人到中国来谈判就是这样，谈的多，成的少。这固然有客观条件不成熟的原因，但韩国人的办事方法和态度则往往是谈判破裂的催化剂。

与韩国人相交，即便是在生意场上，也应以诚为本，重诺守信，切莫给对方留有你在故意隐瞒和欺骗的感觉。韩国人对此深恶痛绝，而且还非常敏感，倘若不加注意，细微的失误都有可能让所有的努力化为泡影。

此外，韩国还有一些特殊的禁忌也需注意。

韩国政府规定，韩国公民对国旗、国歌、国花必须敬重。不但电台定时播出国歌，而且影剧院放映演出前也放国歌，观众须起立。外国人在上述场所如表现得过分怠慢，会被认为是对韩国和韩族的不敬。

韩国人逢年过节相互见面时，不能说不吉利的话，更不能生气、吵架。农历正月头三天不能倒垃圾、扫地，更不能杀鸡宰猪。生肖相克忌通婚，婚期忌单日。渔民吃鱼不许翻动鱼身，因忌翻船。忌到别人家里剪指甲，否则两家死后结冤。吃饭时忌戴帽子，否则终身受穷。睡觉时忌枕书，否则读无成。忌杀正月里生的狗，否则三年内必死无疑。

与年长者同坐时，坐姿要端正。由于韩国人的餐桌是矮腿小桌，放在地炕上，用餐时，宾主都应席地盘腿而坐。若是在长辈面前，应跪坐在自己的脚底板上，无论是谁，绝对不能把双腿伸直或叉开，否则会被认为是不懂礼貌或侮辱人。未征得同意前，不能在上级、长辈面前抽烟，不能向其借火或接火。吃饭时不要随便发出声响，更不许交谈。进入家庭住宅或韩式饭店应脱鞋。在大街上吃东西、在人面前擤鼻涕，都被认为是粗鲁的。

照相在韩国受到严格限制，军事设施、机场、水库、地铁、国立博物馆以及娱乐场所都是禁照对象，在空中和高层建筑拍照也都在被禁之列。

☛ 生意经

韩国人性急，与之交往一定要先摸清对方的脾性，熟悉其民族禁忌，方能正常交往合作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十章

做生意也不忘宗教——印度商人的人神合一

印度是佛教的发祥地，但现在80%的印度居民都信奉印度教。在印度教徒看来，神就是他们生活中的寄托和最可靠的力量。只要你的心里处处念着神，向神奉献你虔诚的心，神就会告诉你如何经商如何发财。在印度，宗教思想影响了商人的经商思想，商人反过来进一步传播宗教的教义。

虔诚的教徒商人

印度是亚洲名副其实的大国，不仅版图大，人口也多，也许正因如此，印度的经济发展水平，远远落后于世界发达水平，长年忍饥挨饿的人不在少数。但这不表明所有印度人都不会做生意，也不是说这里没有赚钱发财的商机。事实恰好相反。

印度是佛教的发祥地，累世积淀，形成了宗教高于一切的独特文化传统。神职人员在这里受最高规格的礼遇，甚至比政府官员、政治领袖都高，更别说是有钱的商人了。这一尴尬处境，使印度商人都成了虔诚的教徒，就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

像所有民众一样，对印度教主张的行为之道、虔信之道、智慧之道，顶礼膜拜。

在印度教徒看来，神是他们生活中的寄托和最可依靠的力量。他们把神供奉在家里，以便随时可以向神祈祷，向神寄托自己的情思。印度人认为，一个人爱神、颂神，可以缩短人与神的距离，达到与神同一。所以，在印度任何一家的屋子里，不管是富人、穷人，当官的、经商的，工人、农民，他们家里都在显眼的高处放一个神龛，供奉着自己所崇拜的神。

印度人也爱钱，但是在钱与神之间，他们认为神比钱更为重要，因为神的力量是无限的，只要神垂青于你，钱自然会来到你的面前。如果神迁怒于你，那有钱的也会顷刻间变成一个穷光蛋。为此，印度商人便把崇神敬神放在首要地位，每天起床的第一件事，是对着神像祈祷，出门之前也要敬神，商店开门之前要敬神，回家的第一件事还是敬神。而且在敬神时要心无杂念，专心一致。如果在商贸活动中碰到困难、处在逆境时，那要专门举行向神祈祷的仪式，请求神保佑他们渡过难关。赚了钱发了财，也要举行敬神仪式，感谢神的相助。否则，神也会不高兴的。有人询问了一些商人，问他们一天要举行几次祈祷。他们告诉他说："最少四次向神祈祷，心中时常呼唤着神的名字，神会助你发财的。"

在印度，如果你和老板讨论如何能多赚钱的问题时，他会告诉你："要想多赚，主要是靠神，你只要心中常想着神的名字，神自然会帮助你。二是靠人的勤奋与机灵，勤奋忘我地工作，是达到与神同一的途径，机灵是神的智慧在你身上的显现。只因你心里有神，忘我地工作修自己的业，神才给你智慧，使你多赚钱。"

但是，如果生意上赔本时，他们的解释是："赔钱有两个方面，一是神先要你赔钱，再赚钱。二是神要你赎前世的罪，修来世的福，我们商人只有尽心尽责地工作，专心献身于神。一切都是神的意志。"

印度人把大量的精力、钱财和时间用在敬神和崇神上去，常常被外国人视为愚昧的行为。但是，印度人认为，这是人与神达到同一所必须的。为此，他们的身上形成了宽容和坚韧两种精神。这两种精神在今天不少印度人的身上能得到较好的体现。

今天，印度教主张修行为之道、虔信之道和智慧之道。"行为之道"强调将自我奉献于神，让神行于自我由此产生行动，变出世为入世，在神的参

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与下忘我工作，并且其行动和动机不为私欲所控制，不斤斤计较利害得失，全身心地投入到工作中去，由此生产的“业”因，就可通过对神的虔诚信仰和热爱得到解脱，也不会沾染罪垢。

“虔信之道”强调只要有对神的热爱与虔诚的信仰，就会受到神的恩宠，绝对地皈依神，才会得到解脱。

“智慧之道”强调在理性上追求真理，梵即是我，梵与我同一，只有梵才是真实的，其他一切都是假想与幻想。

目前，修行之道不仅为占印度总人口80%的印度教徒所接受，同时也成为印度广大民众普遍遵循的修身处世之法。这是印度传统文化的精髓，印度民族智慧的结晶。对于印度商人来说，行为之道、虔信之道和智慧之道也是他们人生旅途中最重要的精神支柱。尤其是行为之道，这是他们经商行事的准则，商战中的成败关键。

印度是个宗教国家，神拥有无比的力量，至高无上的权力，神无处不在，无处不有，无所不能。人要求得解脱，脱离轮回之苦，那就得靠神的相助。为此，在今天的印度社会里，印度商人经商乞求神灵的相助，那也是很自然的事了，也是商人们真实思想的反映。至于如何解释人在商业活动中的作用时，印度人的回答也是相当令人吃惊的。他们会告诉你，人的智慧只有在神的垂青下才能得到充分地发挥，人的智慧在得到了神的启迪后，只有忘我地全身心地工作，智慧才会迸出耀眼的火花。你这一智慧的火花，不但使你在商贸交易中取得成功，而且还会为你与神明合一准备最理想的条件。为此商人自信地说：“你心里只要处处时时念着神，向神奉献着你虔诚的心，神就会告诉你如何经商、如何发财。”

生意经

宗教思想影响了商人的经商思想，商人反过来进一步传播宗教的教义，这是教徒商人的独特之处。表现给人们的是他们的虔诚之心，善良之性，奉献之行。

“眼睛”、“耳朵”加上“头脑”就足够了

节俭是穷人成为富翁的武器。经济发展了，生活水平提高了，于是在一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些人心中勤俭节约似乎成为遥远的过去，炫耀性、浪费型的消费观念和奢侈豪华的生活方式则成为“时髦”。还有人认为，自己挣钱自己花，爱怎么花就怎么花。诚然，自己挣钱自己花是个人私事，但它关系着情趣的高下、处事的正误，不能不慎重。不少事实证明，奢侈浪费，暴殄天物，不仅糟蹋物质财富，而且腐蚀人的灵魂，还会败坏社会风气。

印度人很穷，印度家庭年平均收入仅有480美元。平均储蓄率只达到24%。印度家庭以节俭为美德，既是传统形成的价值观，也与印度人均收入偏低有关。

但印度也不乏享誉世界的大富翁。印度大亨们拥有大量财富，有些人在世界各地有着巨额投资。过奢华的生活对他们来说本在情理之中。但无论是大富翁，还是一般的生意人，他们都恪守着勤俭、朴素的生活作风，绝少有人花天酒地、生活奢靡。他们当中不少人拥有豪华酒店，考究的西装，价值连城的珠宝，但这只是他们进行社交之所需，而不是为了享乐。

节俭与朴素的生活方式，温文尔雅的说话方式一直被视为印度商业阶层的优点所在。

例如，腼腆、好静又自我克制的拉坦·塔塔虽然拥有11亿美元的财产，在世界各地掌握着30家酒店，与13家著名的汽车公司有着频繁的业务往来，但是，至今他还在一间简易、朴素的办公室办公。办公桌上没有多余的装饰物，没有烟灰缸，没有过多的办公用纸，就像牙科医生的候诊室，有的只是一台连接世界各地的计算机和一部老式电话。他说：“这是我的眼睛和耳朵，再加上我的头脑，这就足够了。”

印度商人的节俭可以追溯到很久以前。《东方圣书》中记载了这样一个故事：古代著名医生蓍婆伽用酥油为一富商之妻治病时，这位妇人竟命她的女仆从痰盂中收集她吐入的几滴酥油。妇人见蓍婆伽感到惊异，便告诉他说：“大夫，像我们这样的人家知道为什么要这样节约，这点酥油可以给仆役或工匠们涂脚，也可以倒进油灯里。”

节俭也绝不同于吝啬。节俭是当用则用，当省则省，花费恰到好处；吝啬则是当用不用，不当省的也要省。英国著名文学家罗斯金说过：“通常人们认为，节俭这两个字的含义应该是‘省钱的方法’；其实不对，节俭应该解释为‘用钱的方法’……”

印度人就深谙此理。现在，节俭的概念在印度商人身上得到了进一步发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

展。其中，欠账也成为商人们做生意的习惯。他们认为，欠账能使人倍加珍惜和充分利用每一分钱，并可以增强赚更多钱的动力。

避免过放荡、奢侈的生活，这是商业巨头G·D·比尔拉为印度商业大亨们享有幸福生活开的一剂良方。更为重要的是，这些商人的个人素质可以转化为严格的工作作风，进而发展成一种商业精神。它使人相信，印度商业终究有一天会使他们的这种精神发扬光大，特别是现在——印度经济越来越依赖于这些商家迎接一个工业革命和信息革命的时代。

印度商人认为，一个人如果展望未来，他会发现等待他的主要有三种世俗的可能性事件：失业、疾病和死亡。前两者他或许还可以逃避，但是最后一个却是在劫难逃的。然而，无论哪一种可能性发生，他都应该把生活的压力减轻到尽可能小的程度，这样生活和这样安排是一个精明人的职责，这样做，不仅是为了自己，而且是为了那些把安逸和生存都依附于自己的人们。这样来看问题，诚实挣钱和节俭使用是极为重要的。正当赚钱，是吃苦耐劳、不懈努力、不受诱惑和得到回报的希望的表现；而合理使用，是精明能干、富有远见和自我克制的体现，这一切都是神的恩惠。

节约每一分钱，是印度商人的精神。像拉坦·塔塔那样，拥有工作必备的“眼睛”、“耳朵”和一个精明的头脑就足够了。因此在与印度人做生意时，首先，不可以貌取人，眼前衣着寒碜的老头，说不定就是一位百万富翁呢。

☛ 生 意 经

节俭是一种美德，节俭是一句名言，节俭是一种创造财富的手段。节俭不仅能积累财富，还能培养人的艰苦创业的精神、奋发向上的品质。

不急不躁，以静制动

平和的心态，源自于对宗教的信仰，表现在经营管理和市场竞争上面，印度商人也能不急不躁，以静制动。

通常情况下，他们很重视规律性的生活习惯，处理各项事务时表现得井然有序。古拉杰·帕依就说：“养成有规律的生活习惯，是我和我认识的所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有商业伙伴们的共同特点。规律代表着有秩序和有节奏，它为我们的商业生涯提供了有力的保证。”

与印度商人做生意时，西方人大多感觉印度商人“矜持”，不紧不慢，让人摸不着头脑。

印度商人在同西方公司做生意时并不像西方人那样喜欢速战速决，而是慢慢来，以静制动。可这并不意味着印度人没有商业头脑，不会捕捉商机。

实质上，聪明的印度商人早就对对手了如指掌，其目的就在于使对方心理产生急躁，过早摊牌，从中窥测对方的真实意图，以达到他们后发制人的目的。印度商人最擅长的招数就是拖，用此招可以充分消磨对方的意志，从而能够彻底探清对方的底牌。对于你要急于了解的信息，他们是软硬全不吃，有时甚至一个“Y”或“N”的简单结果他都不会给你。你要真的急了，便是着了他们的道。

印度商人更强调谈判的场外功夫，为达目的，他们的手段有时是无所不用其极的。

印度人经常不守诺言，今天讲的话，明天只要风向一变，立马就跟着变，绝不会给你留下丝毫情面。即使签字画了押的合同，他也能从一些条款中找出点麻烦，以至要求增加附加条款。曾经有个中国外贸商人与一个印度商人谈了一个进口300吨某化工产品的订单，来回往复谈市场、规格、价格和条款的E－mail就达百封以上。结果发货票传过来一看，船期变了，港口变了，CIF成了CFR。再谈，季节不等人，再等，可能等到花儿也得谢了。一气之下，只能放弃。

所以，在与印度商人的贸易中，永远不要将主动权交到对方手里，否则，败局是迟早的事。

不过总的来说印度商人的信誉还好。摸清了印度商人的经商性格，对症下药还是比较容易交易的。一次，印度斯坦公司与欧盟一家大型电器商洽谈生意，谈判进展很不顺利，双方各持己见，谁都不肯让步。这时，印度斯坦公司的代表却不慌不忙，好像无所谓的样子。无奈双方只好约定暂时休战，待午饭后重新交涉。

午饭后，谈判一开始，印度斯坦公司的代表先避开业务问题，大谈他到欧洲参观过科学馆的原子模型，进而谈到科技进步以及人类和平，接着又大谈佛教渊源，以及其善因善果的教理，以诚相待的印度佛教，商人的渊源和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

传统，最后又谈到圣雄甘地的非暴力和平主义思想。

开始，对方谈判人员还感到莫名其妙，但过了一会，便开始饶有兴趣地听起来，当印度人讲完后，谈判场内被一片宁静、和平的气氛所笼罩。接下来，谈判双方都心平气和，而且对方接受了具有“以诚相待”传统的印度斯坦公司的谈判主张，即将破裂的谈判终于取得成功。

在没与印度商人接触之前，印度商人不守信用，矜持而缺少诚意，这一点似乎是出了名的。但一旦与其真正交手，却总觉得印度商人有一种让人改变看法、后发制人的本领。

☛ 生 意 经

不急不躁，对对手了如指掌，其目的就在于使对方产生心理的急躁，过早摊牌，从中窥测对方的真实意图，然后后发制人。

名人效应战略

随着商品经济的发展，印度商业传统中的一些不适应市场经济发展的观念已被印度新一代商业精英所抛弃。例如，“酒香不怕巷子深”的说法已被商海的大潮席卷而去。具有现代公关意识的印度商人们认识到，“名人”具有社会价值，可以用来赚钱。名人在社会中名声大，活动范围广，具有一定的权威性。因此，追求名人效应，利用名人进行公关和商品促销，已成为企业管理的一个重要内容。

实施名人战略的关键是有一个总体策划人和在公司与名人间穿针引线的人。有关这点，Mafatlal 实业公司认识得非常清楚。它拟花一大笔钱邀请 Thourlby 先生，他是美国三任总统布什、尼克松和卡特的顾问，他不仅能把那些超级名人带到印度，而且，还能就如何安排名人的亮相及如何吸引客户的问题给予指点。公司负责人认为，这位形象专家的出现将有利于提高公司的知名度。

被邀请参加这些有名人捧场聚会的来宾大多是一些公司的经理和高级行政主管。他们免费出席讲演会和音乐会，甚至与名人一道享用丰盛的晚宴。公司这样做的目的是为了拉拢一下这些潜在的客户。酒足饭饱后还可以得到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

名人的签名，这无疑使公司获得了顾客的认同和青睐。真是一举两得：一方面，购买了公司产品的顾客能够成为有名人加盟的名流社会中的一员；另一方面，一些人对此场面垂涎不已，于是购买公司的产品，以便步入“尊贵顾客”的行列，并得到一张名流显贵参加的晚会“入场券”。

这是新形式的名人效应。它与以前的名人效应的主要不同之处是，名人们并不为公司推销产品或服务。布什不须笑容满面地手持花旗银行的信用卡，一种姿态、联系就意味着一切了。具体来说，新的名人效应的优越性在于：第一，避免了名人的尴尬处境。名人往往不仅代表他们本人，而且代表一个地区，或一种职业，或一个国家，所以他们十分注重自身的形象。如果让这样的名人做赤裸裸的推销员，无疑是对其形象的损害。现今的名人效益追求的是名人和产品、名人和产品的拥有者之间某种内在的联系。这种联系已使名人超越了“超级推销员”的身份，不仅不失体面地获得了一笔可观的收入，同时增加了自身的影响力。第二，避免了公众的逆反心理。名人如果为一个公司或公司的产品作直接的推销，公众往往会怀疑其可信度，怀疑公司和名人都有自夸之嫌，进而对产品产生排斥。

孟买的 SAMSIKA 市场咨询公司董事长贾迪普·卡普尔说，以前，名人一般出现在广告中，但后来商人们意识到要让这些名人与潜在的客户直接交流。这种想法改变了旧有的名人效应模式。新闻媒体的报道保证了新模式比广告的效果更好。

SEAGRAM 印度公司决意要把它的每瓶价格为 1290 卢比的威士忌介绍给消费者，并想让它与众不同。公司力图独出心裁，给市场带来耳目一新的感觉。它没有照例举行记者招待会或为新产品的投放款待八方客，而是邀请了由著名指挥家祖宾·梅塔指挥的以色列交响乐团来印度演出。前来孟买欣赏乐队表演的 200 名观众都是精心邀请的嘉宾。该公司市场部副经理认为：“公司只想有选择地邀请一批人，因为该产品的消费档次很高。为了保持产品的‘至高至尊’的形象，我们决定把产品与祖宾·梅塔这样的乐坛名人联系起来。”

出于同样的思路，BPL Mobile 公司在手机的营销大战日趋激烈之时，邀请了第一位在月球上行走的宇航员尼尔·阿姆斯特朗来到孟买作了题为“空间通信”的演讲。BPL 想以此击败它的竞争对手 Hutchison Max 公司。有什么方法比阿姆斯特朗为它捧场更能促销定价为 25000 卢比的手机呢？公司销

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

售主管认为："BPL在本行业具有很强的竞争力，不断推出高质量的产品。举办这些活动旨在让消费者对品牌加深了解。为此，我们还将邀请著名的浪漫钢琴王子理查德·克莱德曼，BPL将以他的到来帮助公司销售它的音乐系列产品。"

有些聪明的商人在利用名人的同时，没有忘记他们成功的源泉。他们设法把名人与消费者联系起来。例如，帕克酒店推出了一个叫做"让大家从帕克酒店走向社会"的计划，他们邀请专家就一些有兴趣的话题进行演讲。从1992年开始，他们已经作了十几次这样的讲演，题目涉及艺术、自然及21世纪的技术发展趋势等。通过这种方式，他们是要创造一种让不同专家与酒店客人一起相处的机会，同时也改善酒店的形象。

用巨额广告投入带来巨大商业利润，这是商人们的理性选择。SEAGRAM公司总裁拉扎尔·达尼说："我们每天的广告投入相当于一辆嘟嘟车，而收益呢？你们也许想象不到，相当于一辆马塞迪斯·奔驰。"的确，名人广告为印度商人带来了巨额收益，也促进了市场经济的繁荣与发展。名人效应＋产品质量＝利润收入。这个公式正帮助印度商人创造着民族的至尊品牌。BPL Mobile公司依照这个公式，将其手机打入印度十大品牌之首，而该品牌手机为其带来每年1.3亿美元的收入。

生意经

名人效应是商家常用的策略之一，名人在社会上名声大，活动范围广，具有一定的权威性，能起到"广而告之"的作用。因此，善用名人效应，是企业管理的一个重要内容。

聪明的"一锤子买卖"

印度庞大的人口和巨大的消费潜力是吸引外商最主要的原因。在印度的10亿人口中有3亿的中产阶级人口。据印度官方的国家应用经济研究院估计，有5.4亿印度人买得起消费品，另外有1.68亿印度人买得起耐用消费品。三家名列《财富》全球500强的外商认为，印度约有100万至1000万户家庭买得起较高级的电冰箱、摩托车、化妆品等消费品，他们的消费习惯与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美国中低收入的中产阶级差不多。不论印度的中产阶级数量在计算上是否略显夸张，但都市民众的消费能力在不断上升确实是个不争的事实。

目前印度的精品及奢侈品市场也逐渐看好。虽然印度人的传统大家庭制及节俭观念深深影响着其采购习性，但无可否认，随着国民生活水准逐渐提高，以及西方强势媒体、流行文化的推波助澜，印度都市消费者的价值观念已经逐渐改变。

印度商人没有遵从商业的游戏规则，而是视每宗买卖的情况作出决定。西方讲求公平、双方互利，要念所谓做生意的“经”。印度商人则更讲求以各种手段达到目的。

聪明是印度商人的资本和克敌制胜的武器。靠聪明的大脑击败对手一直是印度商人引以为自豪的快活事。当他们拿到合同和大宗订单时，他们会把这视为智力的胜利。甚至对于商务中的不择手段，他们也认为是智力的运用，可以原谅。

在与印度商人的交往中，人们常把印度商人的聪明视为“近视眼”的聪明。

这里不妨把印度与日本做个对比。地域狭小、对国外市场严重依赖的日本，其商人充满着“危机感”，每一次机会对他们来说都是弥足珍贵的，每一个客户都不能轻易放过，每笔买卖成交时都要想到客户会不会满意、会不会下次再来；而市场辽阔、机会众多的泱泱大国印度，商人做起生意来似乎不怕“一锤子买卖”，这个客户走了，还有下一个，留得青山在，不怕没柴烧。

“见树木又见森林”在商业营销中的真正体现是注重利益与信誉的结合。现在印度商人渐渐认识到，尽管传统的印度商人以聪明取胜，把拿到订单、合同看作是智力的胜利，但现在这些都不足以证明你是个好商人。只考虑现时买卖成交与否，而不顾忌客户会不会下次再来，并以印度市场广阔、机会多等做本钱，就有在商业竞争中落马的危险。因此，现在的印度商人越来越重视信誉在公司的经营中所起的作用。

以辛格财团为例，它不仅要应付来自旁遮普邦的压力，而且，即使其在该邦取得了垄断地位，还面临来自其他邦及国际上的竞争，它的信誉已使其与 IBM、THK 和 HBI 等国际著名公司建立起稳定的业务关系。总经理阿卢

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

瓦里亚本人也穿梭于纽约、伦敦、慕尼黑和科隆等地之间，为自己的产品和售后服务做宣传。

这说明，仅靠几个聪明的雇员和一两次买卖成交来做生意，只适合于小打小闹的公司，不能成为大公司制胜的法宝。

中国人和其他一些亚洲国家商人做生意签合同，往往是在饭桌上定乾坤，西方国家是在谈判桌前以实力和能否满足条件论胜负，而印度商人则是靠经纪人或代理商“千里姻缘一线牵”。买卖双方的沟通与讨价还价大部分经过中间商游说斡旋，甚至用钱在谈判桌下“打点”停当。这种中间人有的是单个的商人，有的是贸易公司。贸易公司大多规模不大，名不见经传，但对双方的利益摸得一清二楚，并为双方的利益找出交汇点。这对买卖的成交至关重要。

对中间人最沉重的一次打击是在印度上世纪五六十年代“白色革命”的前夜。当年，凯罗地区的农民主要靠应季的庄稼过活，牛奶和牛奶加工只是副业。凯罗奶品生产合作社在上世纪 40 年代开业时条件非常简陋，只有几名工人，每天提供 250 立升奶。但是，不久之后由于经营有方，供奶量上升到每天 400 立升，处理奶量达到每天约 5000 立升。随着产奶量的提高，该厂决定兴建奶粉厂，1958 年该厂又一次扩充生产甜炼乳。然而，虽然奶业在凯罗地区的生产量在增加，但农民挣不到多少钱，因为极为有限的牛奶还被一些牛奶私商以极低的价格买走，转手再以高价卖给垄断牛奶销售的公司。这些中间私商和垄断公司靠剥削穷苦农民获取了高额利润。对此，农民们自然不满，他们决定成立自己的合作社来销售自己的鲜牛奶和奶制品。然而，政府拒绝了农民的要求，结果奶农停止向孟买供应鲜奶，最终迫使政府作出了让步。不久，凯罗地区的奶品生产合作社成立，并迅速发展。到 1965 年，这个奶业联合工厂已经能够每日处理 50 万立升奶，1975 年达到 75 万立升，凯罗地区的经验也得到推广，轰轰烈烈的白色革命席卷了整个印度。

尽管如此，由于商业传统的影响，在印度还是不乏靠聪明做“一锤子买卖”的商人。因此，在与印度人做生意时，一般来说，不要希求永久合作，现买现卖，做成生意才是最主要的。另外，要防备他们利用小聪明，在商业活动中不择手段。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生意经

循规蹈矩的做法未必就能得到预想的收获，“一锤子买卖”的小聪明反而给印度商人带来了可观的收益。常规之中，我们不妨多动动脑筋，换一种思维。

不惜高薪聘英才

大家都知道，对于一个企业来说，人才才是根本。产品决定着企业的生存，企业的一切运作都是以产品为中心；但产品又是由人生产出来的，所以归根结底，人才决定企业的命运。松下幸之助就认为企业首先是生产人，其次才是产品，也就是说只有高素质的人才能生产出高质量的产品。所以当今许多企业本着“质量就是生命”的宗旨，对员工的人品和素质提出了更高的要求。产品即人才，说到底就是：每件产品都是为人服务的，产品带给人们方便和福祉，让人感受到产品的好处，最终获取应有的利润。

在众多资源中，人才是企业发展的第一要素，是推动企业发展的最强大力量，也是企业必须紧紧抓住并努力开发的最核心的资源。只有人才会给商家创造财富，印度商人在其独特的文化环境中，对人才的至爱和使用有着独特的思路与办法。

随着印度经济的发展和国际化，印度许多高级管理人员的工资待遇日益提高，而且出现了一些重要变化，知识水平越高，工资待遇越好，社会出现了两极分化。正如印度德里大学社会学教授维纳达斯所说，“这种变化打乱了社会的平衡”。据 A. F. Ferguson&Co. 公司调查表明，同 1989 年相比，1994 年印度非耐用消费品行业高级职员的工资增长了 2.3 倍，金融业增长了 2 倍，软件业增长了 1.5 倍。

为了适应这种变化，印度许多大公司在公司的人才安排上，都首先考虑的是如何留住公司的关键人才。加尔各答的 Shaw Wal－lace 公司的人事部助理苏济塔·森介绍，他们公司准备做以下几方面的工作：调整关键员工的薪金水平和支付方法；改善员工的工作环境和工作条件；提供良好的退休金；公司的政策也作相应的变化。

面对人才价格的上涨和市场的强劲需求，印度也出现了猎“才”公司，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

寻找人才已成为印度的一个专门市场，A. F. Ferguson公司的Says Anita Ramachandran认为，“现在这是一个具有巨大市场的专门领域，5年前还不是这样”。

印度各大公司尽可能地为高级管理人才提供好的工作环境和工资加津贴的收入，除此之外他们还采用了一些新的方法：

①提供自助餐卡。在一位高级职员的工资表上，以纯薪水形式发放的仅占工资总额的26%，公司允许员工从一张选择表上选择他们喜欢的补贴形式，如保姆补贴、孩子补贴、衣服补贴以及娱乐费用等。提供自助餐卡是补贴的一种方式。

②“金色手铐”，即提供一笔大额贷款。一般讲，是由银行或外国金融机构提供一笔数额可观的贷款给公司的高级管理人员，其中20%左右由银行扣下或用于投资，其余部分贷给员工，扣下的部分用于本金的支付，员工在20年使用期内仅支付2%的利息。对于一位高级职员来讲，这是一笔比较低的负担。

③夫妻出境旅行。许多公司开始为公司的高级职员及其配偶出境旅行提供费用。

④股票选择。许多公司开始尝试以股票的方式吸引高级职员在本公司长期工作，一个员工根据其表现可给予公司的股票，1股记为1点，得到10股就是10点，公司将这些记录在公司的账上，无论你什么时候需要，均可到公司财务部门兑换成现金。

⑤签单权。一些公司给部分高级管理人员一定的签单权，其数额各公司均不同。

印度人的“高薪养才”不失为一种有效的方法。所谓的“高薪养才”，就是给技术人才以较高的经济收入和丰厚待遇。从某种意义上说，依靠“高薪养才”，不仅可以弥补人才的心理“落差”，让他们心理上达到平衡，还可以激发员工钻研技术的积极性。这样做，能够很好地体现技术人才的社会和劳动价值。

众所周知，随着市场经济的不断发展，人才对一个企业参与市场竞争，实现可持续发展显示出越来越强大的作用。然而，随着民营企业的异军突起，印度一些国有企业人才队伍不稳，人才流动给国有企业带来了较大冲击。为了留住人才，不少企业纷纷“不惜高薪聘英才”。这充分说明，人才

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

才是企业竞争的资本，人才才是企业的灵魂。

生意经

人才才是企业的根本，企业的竞争就是人才的竞争。所以作为领导者，要想自己的企业有更大的发展，必须肯花大的代价来聘用人才。

与印度人的交往和禁忌

印度是一个多民族、多宗教的国家，其民族习俗、宗教习俗很多。由于宗教不同，地区不同，禁忌也会有差异。因此，在与印度人进行商务往来时，必须小心谨慎，避免犯忌。

比如，印度人睡觉时，不能头朝北，脚朝南，据说阎罗王住在南方；晚上忌说蛇；节日或者喜庆的日子里忌烙饼；婴儿忌照镜子，否则会变成哑巴；父亲在世时，儿子忌缠白头巾、剃头；妇女在怀孕期间，忌做衣服、照相；忌用左手递接东西，他们认为左手是不洁净的，使用左手是侮辱人的行为。

在市场上陈列的花环，禁止人们用鼻子嗅或用手摸，有上述行为将被人们厌恶。

在印度忌吹口哨，特别是妇女。在饭店、商店等服务性行业中，客人若用吹口哨的方式来招呼侍者，则被视为冒犯他人人格的失礼行为。

头是印度人身体上最神圣的部分，故不可直接触摸他们的头部。千万不要拍印度孩子的头部，印度人认为这样会伤害孩子。

即使在朋友家里，也不要赞扬孩子，许多印度人认为这种赞扬会引起恶人的注意。

进入印度的庙宇或清真寺，要脱去鞋子，要跨过门槛而不能踩着门槛而过。光脚进寺庙，事先要在入口处洗好脚以表示礼貌。凡进入伊斯兰清真寺者，均不能穿短裤或无袖背心，也要求脱鞋。凡进入锡克教寺庙者，必先戴上头巾或帽子，然后脱鞋才可进入。

印度锡克教徒被禁止吸烟，当不知对方客户是不是锡克教徒，为避免犯忌，最好不要在客户面前抽烟。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

印度人不仅普遍敬牛，还有不少人敬狗、敬蛇，甚至敬老鼠，对此，切不可大惊小怪。

印度锡克教徒不理发、不剃须；印度袄教徒，主要居住在孟买，大多属该市实业界的头面人物，他们去世后，按宗教习俗，既不焚化，也不埋葬，而是被放进一座无顶的石塔结构中听任兀鹰啄食，对此，切勿以任何有损于其自尊心的言语触犯他们。

印度穆斯林每逢斋月，在日出到日落这段时间里，既不抽烟，也不喝酒，工作效率明显下降，此时切忌因此责备对方。印度每年 10 月 31 日起为新年，共 5 天，第四天为元旦，有的地区在元旦早上家家户户哭声不断，以哭声迎接新年；有的地区以禁食一天一夜来迎接新年，对此，切忌大惊小怪。

与印度商人交往，除非关系极为友好，否则决不要以名字相称，而应该称“某先生”、“某夫人”、“某小姐”。

当被介绍给印度商人时，习惯上都应握手，并在告辞时再次握手。如遇对方女性人员时，原则上不应主动握手，因为印度妇女一般不与男人握手。遇到这种情况，必须向女士行一个印度教的合十礼，并微微地鞠一个躬。如果是向在一起的一男一女致意，与其跟他们其中的一个人握手，不如行一个合十礼为佳。切忌在行合十礼时又点头致意，这样会不伦不类。

在印度首次拜访对方时，应留下一张名片。

在与印度人进行交往中，应注意印度人摇头、点头所表达的意思与我国有所不同。他们点头表示不同意，摇头，或者先把头稍微歪到左边，然后立即恢复原状，则表示同意。

此外，印度人视“1”、“3”、“7”为不吉利的数字，所以总是尽量避免这些数字的出现。同时，他们也认为，以零结尾的数字是消极的。印度人虽然视“3”、“7”单数为不吉利数字，但是，他们又认为，含有“3”、“7”，包括“9”的复数是积极的。“3”和“13”是忌数，“3”是因为湿婆神有 3 只眼睛，第三只眼睛是毁灭性的，“13”是因为人死后有 13 天丧期。

印度人忌讳白色，认为白色表示内心的悲哀，因而习惯用百合花当做悼念品。他们也不喜欢黑色以及浅淡的颜色，认为这些色太消极。印度人对颜色的选择富有传统性，认为红色表示生命、活力、朝气、热烈；阳光似的黄色表示光辉、壮丽；绿色表示希望、和平。他们在生活方面，特别是服装色

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

彩方面，喜爱红、黄、蓝、绿、橙色及其他鲜艳的颜色。

印度人忌讳弯月的图案。他们普遍喜欢荷花、蓝孔雀、牛和大象的图案。因为他们尊荷花为国花、誉其为“花中君子”；视蓝孔雀为吉祥、如意、幸福的象征。他们极为尊重牛，印度教徒们把牛奉为神明。他们视大象为吉祥的动物，认为它象征智慧、力量和忠诚。

印度教敬牛为神，进入印度教的寺庙时，身上绝不可穿戴牛皮制造的衣物，如皮鞋、皮带、表带、手提包等，否则会被视为冒犯了禁规。

☛ 生意经

印度是宗教国家，印度人做什么事都离不开宗教，包括做生意。了解其生活习惯和宗教禁忌尤为重要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net


外国卷


说到世界各国的商人，我们马上想到了无所不在的犹太人，想到了精明巧干的日本人，也想到了敢于冒险的美国人。可以说，任何一个国家的商人，只要他们能在世界商业帝国里占有一席之地，一定有着他们高人一畴的经商智慧，也就是属于他们自己的“生意经”。

本书列举了犹太人以及美国、日本、德国、英国、阿拉伯等国家商人的经商智慧，并将这些智慧与其本民族的性格结合分析，揭示了他们之所以傲立世界商业潮头的原因。全书案例经典、论述清晰，是广大读者不可多得的经营参考读本。


ISBN 978-7-5436-5340-5

9 787543 653405 >

定价：28.00元